全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功人士不说，却默默在做的30件事

于艳苓 / 编著

30 THINGS THAT SUCCESSFUL MEN TAKE ACTION IN SILENCE

最不需要意志力的
成功笨办法

不需要精心准备，
不需要强大意志力，
你也可以做到！

成功的人，
只比你多做了一点点

这些事情马云、史玉柱、
巴菲特、比尔·盖茨
每天都在做

看完立即执行，
你将跟他们一样成功

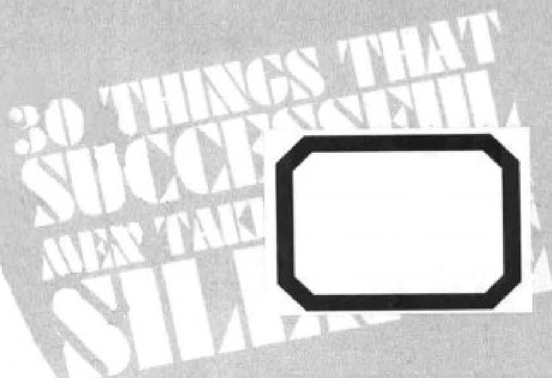


辽宁教育出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net
理想藏书55188

成功人士不说，却默默在做的30件事

于艳苓 / 编著




辽宁教育出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下
www.55188.com
理想藏书55188

图书在版编目（CIP）数据

成功人士不说，却默默在做的30件事 /于艳苓编著.
—沈阳：辽宁教育出版社，2011.10
ISBN 978-7-5382-9430-9

Ⅰ.①成… Ⅱ.①于… Ⅲ.①成功心理—通俗读物
Ⅳ.①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第194390号

辽宁教育出版社出版、发行
（沈阳市和平区十一纬路25号 邮政编码 110003）
三河市文通印刷包装有限公司印刷

开本：787毫米×1092毫米 1/16 字数：150千字 印张：13
2011年11月第1版 2011年11月第1次印刷

责任编辑：叶北宁 责任校对：刘 琛
装帧设计：柏拉图创意机构 特约编辑：叶 青

ISBN 978-7-5382-9430-9

定价：28.00元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功人士不说，
却默默在做的30件事

前 言

人生就是投资和收益的人生。如果你有钱，就投入金钱；如果你有经验和能力，就投入经验和能力；如果你有热情、勤奋和努力，那就投入热情、勤奋和努力。如果你既没有金钱，也没有经验和能力，连热情、勤奋和努力也没有，那就别想这些了。

成功者之所以成功，不是因为他们有着多么高的天赋和超常的才能，而是因为他们养成了良好的习惯，并善于利用良好的习惯来主宰自己的人生，从而改变自己的命运，迈向成功之路。

成功是一种习惯，失败也是一种习惯。我们的习惯无法改变，但可以用好的习惯来替代。成功学大师拿破仑·希尔说：“习惯能成就一个人，也能够摧毁一个人。”我们可以得过且过，漫无目的地混日子，也可以每天做些充实自己的小事来提升自己。不要总认为成功很难，其实每个人的成功都是一件件小事积累出来的。

我们总是认为小事不重要，一心憧憬着大事，到头来大事做不了，小事也忽略了。而恰恰就是那些“微不足道”的微小差异，为一个人的成功与否制造了差异。就像赛跑一样，大家的起跑点都一样，都是听到同一声枪响后才出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

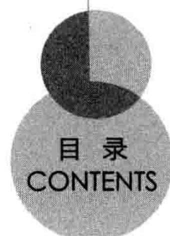
发，但在过程中却隐含着常人看不到的微小差异，那比别人多跨出的一小步，到最后累积成了巨大的记录差异。

大家毕业后刚进公司时，能力和待遇都差不多，而且机会也是均等的。但是若干年后，彼此之间出现的差异却越来越明显，以至于我们很难相信最初我们的起跑点是在同一条线上。请记住，在我们不经意的琐碎的日常生活中，正隐藏着惊人的成功因素。

本书与其他励志书籍的不同之处在于，这些在你日常生活和工作中可能被忽略掉的小事，都是我们能否成功的重要因素。从现在开始，改变你的一个小小的习惯，会让你受益终生。不希望你在三五天内就把本书全部翻完，也不希望你一下子全部领会，而希望你一条条细细感悟，做到一条以后再去执行下一条。

当你全面了解了这30件成功人士不说，却默默在做的事情后，你就能体会到它们的真谛；在你把每一条都做到了之后，就能真正改变你的人生和命运。改变之门只有你自己才能打开，只要你坚持，你就会成功！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



目 录
CONTENTS

成功人士不说，却默默在做的30件事

01 每天列出3件最重要的事 001

02 比别人早10分钟到公司 008

03 开口前先想几秒钟 014

04 发脾气之前先数30个数 021

05 不确定时，挑最难的事做 028

06 给每件事规定完成日期 035

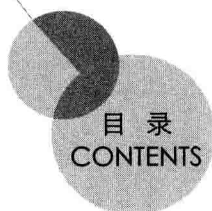
07 坐第一排的位子 041

08 观察走在你前面的人 048

09 比别人多坚持10分钟 055

10 记住身边每个人的名字 062

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



成功人士不说，却默默在做的30件事

11 抢着做事，即使是打扫卫生 069

12 在背后赞美别人 076

13 重视身边的每一个人 083

14 听别人把话说完 089

15 给别人的比别人期望的多一点 096

16 批评人之前，先进行赞美 102

17 随身带着纸和笔 109

18 醒后2分钟内记录梦的内容 116

19 列出自己的10条弱点，并一一改正 123

20 重要的决定最好隔一天再发布 129

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



21 睡前5分钟向自己提问 136

22 每天保持微笑去上班 142

23 绝不把工作带回家 148

24 和家人一起吃早餐 155

25 通过朋友认识新的朋友 162

26 每天读半小时书 168

27 定4个短期目标，选1个核心目标 174

28 赚钱永远也不是你人生的第一目标 181

29 把目标写下来，并每天大声念10遍 187

30 立即行动！立即行动！！立即行动！！！ 193

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

01

每天列出3件最重要的事

真正的成功者，管理事情而非管理时间。确定什么是你生活、工作中最重要的，把它们写在纸上、记在心上，并坚持每天这样做。若能养成每天列出“当日必须完成的3件最重要的工作”的习惯，你的每一天将更有收获。

不知道你发现了没有，当你每天有许多事情要处理的时候，往往会手忙脚乱，不知道先做哪个后做哪个，更不知道哪个可以暂时放弃不做。到最后，该做的事情没有来得及做，却把时间浪费在了一些微不足道的事情上。虽然我们也是忙了一天，但效果并不好，甚至会受到领导的批评。

无论我们在生活中还是在工作中，做事情都要有技巧，要把事情分出轻重缓急、有主有次，再按照一定的规律和顺序去完成。在所要做的事情中，要先做有价值的事情。

真正的成功者会依主次顺序来安排自己的生活。他们每天都会把自己当天要做的事全部列出来，并按照紧急程度和重要程度排个序。首先，用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己最大块的时间和最主要的精力来做最重要且紧急的事，如影响实现人生目标和工作进度的关键事情，或与自己工作生活息息相关的事情，只有快速高效地完成这些事情，才能顺利地进行下一步骤，这种影响着全局和目标的事情要最先完成。其次，做重要但不紧急的事，如过些天才需要的一份报告、读一本有用的书，等等。再次，做紧急但不重要的事，如朋友邀请你玩耍娱乐，如果你前两类事情都做完了，才可以做。否则，能放弃就放弃吧。最后，才做既不紧急又不重要的事情，如毫无目的地看电视、上网聊天、玩游戏等，既浪费大量宝贵的时间，又消磨人的意志。

把零碎的时间分配给一些次要但必须做的事，如果都做完了还有时间的话，再做那些当天可做可不做的事情。

真正的成功者，管理事情而非管理时间。确定什么是你生活、工作中最重要的，把它们写在纸上、记在心上，并要坚持每天这样做。若能养成每天列出“当日必须完成的3件最重要的工作”的习惯，你的每一天将更有收获。

每天都做最重要的事

查尔斯·舒瓦普是美国伯利恒钢铁公司的总裁，他的钢铁公司曾经只是一家鲜为人知的小钢铁厂，却在短短5年的时间里，一跃成为世界上最大的独立钢铁厂。那么，是什么魔力使伯利恒钢铁公司得到了超常规的发展呢？

当初，伯利恒钢铁公司在经营上面临诸多困难，几近破产，总裁查尔斯·舒瓦普使用了许多办法也没能使企业有起色，万分苦恼。无奈之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下，舒瓦普只好找他在搞管理研究的朋友、美国效益专家艾维·利帮忙。舒瓦普承认自己懂得如何管理，但事实上结果却不尽如人意。舒瓦普对艾维·利说："应该做什么，我是清楚的。如果你能告诉我如何更好地执行计划，我听你的，在合理的范围内价钱由你定。"

效率专家艾维·利花了20分钟听完舒瓦普焦头烂额般的倾诉，艾维·利说可以在10分钟内给舒瓦普一样东西，这样东西能使伯利恒钢铁公司的业绩提高至少50%。

然后，他递给舒瓦普一张空白纸，说道："在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事，然后用数字表明每件事情对于你和你公司的重要性次序。"

"现在把这张纸放入你的口袋。明天早上第一件事是把纸从口袋里拿出来，做第一项，不要看其他的，只看第一项。着手办第一项事情，直到把它完成为止。然后用同样的办法对待第二项、第三项……直到你下班为止。如果你只做完第一项，那也不要紧，因为你总是在做最重要的事情。

"你每一天都要这样做。当你对这种方法的价值深信不疑之后，要求你公司里的人也这样做，这个试验你愿意做多久就做多久。然后给我寄张支票过来，你认为值多少就给我多少。"

听了这个建议，企业家哭笑不得，他私下里认为这个建议救不了他的企业。但苦于没有摆脱困境的更好办法，还是在企业上下认真贯彻了专家的建议。刚开始，大家都抱着病急乱投医的心理来做这件事。慢慢地，人们改变了对这个建议的抵触态度，大家明显感到它带来的巨大实惠，都觉得工作不再像过去那样忙乱不堪、效率不高了。企业内部的一些以前看来难以克服的困难，现在也慢慢被化解克服了，企业活力再现。

整个咨询过程不到半小时，然而几个星期之后，舒瓦普给艾维·利寄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说从花费金钱的角度来看，这是他一生中最有价值的一课。

几年后，名不见经传的小钢铁厂伯利恒一跃成为当时世界上最大的独立钢铁厂，其中艾维·利提出的方法功不可没。“把你每天要干的6件重要的事列出来，并认真完成它们”，这个看似简单的建议救活了一个濒临绝境的企业。这一管理方法被管理学界喻为“价值2.5万美元的时间管理方法”。

成功的人有一个显著的特征，就是能够判断出不同事物的相对重要程度。我们必须学会这一点，分清日常事务中，哪些是重要的并应该立即去做的。

大家都知道钉子之所以可以钉入坚硬的墙壁和厚厚的木板，是因为它有个尖尖的头，可以将同样大的力量集中于一点，我们做事也是一样。其实，在我们的日常生活中，事情是永远也做不完的，要想在有限的时间内做完和做好更多的事情，就必须知道什么事最重要。明确重点，突出重心，才能在有限的时间和精力下完成最有价值的工作，达到事半功倍的效果。

如果我们做事情不分主次，不管轻重缓急，把所有事情都分配相同的时间和精力，就会在小事上过分劳心费神、斤斤计较、患得患失、烦恼不已，就会荒废了大事，从而荒废整个人生。从这个意义上说，要取得成功，不断实现人生的新跨越，不在于我们一辈子做了多少事，而在于我们是否用尽全力将最重要的一件事或者几件事做好。

实际上，有些成功者，甚至穷其一生在做一件或几件对他们来说最重要的事情。每天都做重要的事，给你带来的，将是人生的黄金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就职场而言，一个公司的使命落实到战略上，战略落实到规划，规划分解到计划，计划分解到日程。作为基层员工就应该按每件事情具体的日程要求，来安排自己的工作。每天列出工作清单就显得至关重要。

工作清单其实很简单，就是把当天要做的事情一项一项地列出来，加上一个序号、标准、期限，一天结束后看看当天的事都完成了没有，做到位了没有，做好了没有，没有完成或没有做好的原因是什么，如何补救等。

这样一来，时间长了，我们就会形成习惯，做事情有了针对性，想问题也会更加全面，而且有利于和上下游工序的配合。

学会安排时间

当天的事情务必当天完成，明天的事情今天做出打算，后天的事情今天提前想好，这样一来，就形成做事的良性循环。

而有些人往往忙来忙去一天过去了，该做的事情却没有做，明天要做什么更是一片茫然。时间都浪费在不必要的地方，造成工作效率的低下。如何解决这一问题呢？那就要学会安排好自己的时间，具体要做到以下几点。

1. 列出当天要做的事情的清单。这样即使事情繁多也会没有遗漏。

2. 把当天的任务按重要程度排列，并分配到具体的时间阶段去完成。比如，9～10点，应该完成什么；10～11点，应该再完成什么……这样下来，一天的任务总会完成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 遇到困难要想办法解决，做好一件是一件，不要难做就扔到一边。

4. 尽量不要在计划中插入临时性的事情。

5. 今天的任务不完成绝不下班。

一个人的时间够不够用，全在于他自己如何安排。不管事情再多、再紧迫，还是必须有先后。给自己列一张时间清单，给每件必须要做的事情安排一个确定的时间。先做什么再做什么，一目了然。

很多人做事没有计划，随意性很大，想到哪儿做到哪儿。就以开会来说，很多领导、经理就没有时间观念。经常到了下午4点，突然给下属或员工发出通知："半小时后开会。"我们要知道，每个人都有自己的安排。临时召集员工去开一个不知主题、不明议题的会，大家没有准备，很难有针对性地讨论解决问题不说，还会打乱每个人的工作计划，降低工作效率。

正确的做法是，将很多会的内容和安排时间都定死了。比如，每年春节上班后第二周的周五开年初计划会（有至少4天以上的准备时间）；每月5日开点评会，总结上月并提出下月要求（3日报表做完，留两天做财务分析）；每周一下午4点开沟通会。留给大家足够的时间准备和安排自己的时间，会议就会开得很流畅，也有效果。

孙中山先生曾经说过："中国事向来之不振者，非坐于不能行也，实坐于不能知也。"（语出《建国方略》，文中"坐"是"因为"的意思）也就是说，给自己列清单的习惯不难设计，也不难执行，关键是我们愿不愿坚持去做，是不是认为有需要。

每天为自己整理一下今天、明天，甚至后天的工作内容及其进度安

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

排，实在是一个有益、省时、高效的好习惯。时间长了，我们工作起来，就一定会变得更细致、更认真、更到位，大家合作起来也就更流畅，效率更高了。

有人说过："紧凑的一小时更胜于一天的白日梦。""每天都做好最重要的3件事"是通往成功的"捷径"。只要我们坚持如此，不遗余力、千方百计地把它做好，就能登上成功的巅峰。请你从今天开始自我规定，列出时间清单，将心力集中在对自己最重要的事情上，让每小时都花得有价值吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

02

比别人早10分钟到公司

早来10分钟，晚走10分钟，并不仅仅是时间的问题，而是做事的态度。

拿破仑所向披靡，威名远扬，它有一句名言：我的军队之所以打胜仗，是因为我总是比敌人早到5分钟。在战场上，早到5分钟就可以抢占有利的地形，地利在战争中是决定胜负的重要筹码。

商战如实战，如果你能比竞争者提早一个月甚至几天抢占先机，你将获得巨大的成功。商场中，有人挣钱，有人赔钱，那些真正成功了的，往往都是抓住先机的人。步别人的后尘，只能得到些残羹冷炙。

职场也是如此，“比别人早10分钟到公司”将会给你带来巨大的收获。

守时代表一个人的修养。一个有时间观念的人会让人有信任感，也体

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现了职业人的专业。如果能每天提前10分钟到公司，在这10分钟里，你可以修整一下：可以泡杯热茶，可以浏览一份报纸，可以浇几盆花；在这10分钟里，你可以设计一下：今天有哪些事情要做，有哪些人要见……

每天早到10分钟，是一种围绕着明确目标而进行的积极的行动！没有明确的目标，每天早到10分钟对你而言只是一种消耗和煎熬；目标明确，它对你才有意义和价值。每天早到10分钟，是一种从容！散去一路的燥热，泡一杯清茶，做好一天工作的准备。每天早到10分钟，是一种勤奋！成功没有捷径，唯有“勤奋”二字。付出超人的努力，才有超人的成就。每天早到10分钟，是一种积累！每天进步一点点，你就会离成功越来越近。

其实，优秀与平庸的差别往往就在于这么一点点。

拨快你的手表

李嘉诚自1988年开始，一直是世界华人首富。20多年来，他已经成为华人圈里最耀眼的商业领袖。不过李嘉诚的童年生活并不富裕，可以算是清贫。父亲在他14岁那年就去世了，全家只能靠舅父的接济生活。为了养活母亲和三个弟妹，李嘉诚被迫辍学走上社会谋生。

李嘉诚的舅父庄静庵，是香港钟表业的老行尊。20世纪50年代，庄静庵介入钟表行业，成立了中南钟表有限公司，渐渐成为香港最大的钟表制售商。母亲想让李嘉诚去舅父的钟表公司上班，但李嘉诚不同意，他想通过自己的努力找到工作。

皇天不负有心人，跑了整整三天，李嘉诚终于在西营盘的“春茗”茶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

楼找到一份当跑堂的工作。但是，在这里工作，老板要李嘉诚找一位有相当资产和信誉的人做担保。李嘉诚兴冲冲地跑回家，跟母亲说起此事。当然，最好的担保人就是做中南钟表有限公司董事长的舅父。可是正巧这段时间舅父不在家，李嘉诚又等不及他回来，母亲只好随李嘉诚先去茶楼看看。李嘉诚的母亲向茶楼老板诉说了家庭的不幸。老板动了恻隐之心，同意了母亲为儿子做担保。就这样，李嘉诚顺利地进入了“春茗”茶楼。

广东人习惯喝早茶，天刚蒙蒙亮，茶楼就有客人上门。作为一名小伙计，李嘉诚必须每天早上5点就赶到茶楼，为客人准备茶水、茶点。为此，舅父特意送给李嘉诚一只小闹钟，好让他掌握早起的时间。为了早起，李嘉诚把闹钟拨快了10分钟，每天总是最早一个赶到茶楼。

也就是从那时开始，李嘉诚一直保留着这个习惯，将手表、闹钟都调快10分钟，这已成了他一生的习惯。他做任何事，都走在时间的前面。也正是因为如此勤奋，才有了今日这样丰硕的成果。

把表拨快，是让“错误的时间”告诉你一个正确的信息：快点，要来不及了。从而敦促自己勤奋、努力！

我们生活在一个平庸的世界上，“柴米油盐”才是生活的主旋律，芸芸众生大多在平庸中得过且过。美国企业家查理·布劳尔曾感慨道：“我们生活在一个平庸的世界里，大家都马马虎虎，工作只做一半，敷衍了事，喜欢逃避责任。洗衣店不烫衣服，服务员不服务，木匠爱来不来，主管们满脑子高尔夫球，当老师的敷衍了事，做学生的专挑不需要动脑筋又可以得高分的课程来修。人们得意扬扬地享受优闲的生活，精神懈怠。”

所以，在这个大多数人都在慢动作走路的世界，要想成功，你没有必要拼命往前冲，只要你保持正常的速度，把自己该做的事做好，那你就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已经很出众了。因为相对于正常的速度，他们都在“退却”。他们过于懒惰、受不了压力，而逃之夭夭。只有你剩下来，那么你就是“圣人”！

在职场中，我们经常会遇到有人整天抱怨说：“凭什么提拔他，却不升我的职？”“为什么我的薪水三年都没涨过？”当你抱怨自己“怀才不遇”的时候，你有没有发现你们之间的区别？每天早上上班的时候，你是不是总喜欢踩着点进公司？你是不是拿着早餐来公司吃？每天下班的钟声一响起，你走得比谁都快。5点钟下班，绝不会5点过后才走！甚至4点半就开始收拾东西，心不在焉。

如果这些问题你的答案都是肯定的话，那么你真的没有什么好抱怨的。人家每天都比你多付出了一点点，他的人生当然会比你多获得无数的精彩！

当然，早来10分钟，晚走10分钟，并不仅仅是时间的问题，而是做事的态度。

每天早到10分钟

小B是一名普普通通的大学生，与他一起毕业、一起参加工作的同学和同事们没有多大的区别。但是几年下来，当很多同龄人还在为保住饭碗而苦苦挣扎时，他已经从普通职员升为了主管、部门经理、总经理，顺利地完成了由低级白领到金领的跨越。事业、金钱，他一样也不缺。最令人羡慕的是，他没有成为只顾事业和金钱的工作狂，爱情、家庭、健康他也经营得有声有色。他不但事业有成，每天和美丽的妻子与可爱的女儿共享天伦之乐，还有充足的时间和精力去参加健身与娱乐。他只是从容淡定地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比别人每天多付出了一点点，就把事业、金钱和美眷尽收于囊中。

当别人向他请教其中的奥秘时，他的回答是："秘诀极其简单，每天早10分钟去公司，你就会换来这份从容与淡定。"

初入职场时，他也和其他同事一样，每天准点去公司。打卡签到，坐在办公室里吃早饭，然后开始准备自己的工作。一天下来，总是手忙脚乱，感觉手上的事情永远也做不完，人累得要死，工作效果还差强人意。没有时间和精力陪女朋友，甚至连业余爱好也丢了。

有一天，非常偶然地，他比平时早起了10分钟，在家也没什么事，他决定直接去公司。当他走到公交车站时，惊喜地发现等车的人并没有平时的多。到了车上，原来总是很挤的公交车今天竟然还有许多空座位，近1小时的车程，坐着比站着舒服、惬意多了。而且，由于还没到上班高峰期，路上的交通也没有出现堵塞，他比平时少用了10多分钟就到了公司楼下。于是他又顺便在楼下的小吃店吃了一份早餐。由于不用担心被领导发现，他的肚子也比以前舒服了很多。

到了办公室，其他的同事都还没来。于是，他在空旷的办公室里伸展了一下手脚，然后听着一段音乐，开始为一天的工作理了个头绪。

同事们一个接一个地到来，匆匆忙忙地打卡、胡乱地往嘴巴里塞着早餐、手忙脚乱地准备着工作所需的资料。此时，他的面前已经放好了需要处理的文件，并泡好了一杯热茶，马上就进入了有条不紊的工作。往往还不到午休的时间，他上午的工作计划就提前完成了，而且完成得很出色。多出来的时间，他可以多为公司做点事，或者为提升自己多学点东西，或者什么也不做，养精蓄锐，以便下午更有劲头地工作。

午休结束之后，下午的工作又开始了。由于要做什么早已想清楚、有计划了，加上中午的养精蓄锐，所以下午的工作又很顺手……提前完成了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

任务，还可以有时间为这一天的工作做个总结，并计划一下明天的工作。有的时候，他还会利用这段时间找优秀的同事交流交流，找上司沟通沟通。

就这样，从这天开始，小B坚持每天都早到办公室10分钟。虽然这点时间看似微不足道，但是，这个10分钟却是个良性循环。时间长了，就给他带来了巨大的好处：不用站在拥挤的公交车里去公司，可以节省更多体力工作；可以悠闲自在地吃完早餐，保证了健康；可以提前为一天的工作做好准备，提高了效率，更出色地完成了本职工作；经常与优秀员工和领导沟通，能力有了更多的提升；总是能提前完成工作任务，得到了老板的认可和好感……因此，他总是能获得更多的机会！

结果，只是每天早到10分钟，他就赢得了比别人更快的提拔、更多的薪酬和更好的前程。“每天早到10分钟”，使他真正掌握住了时间和命运的主动权，从而换来了一辈子的从容与淡定。

时间是一个人生命中最宝贵的东西，只有掌握了时间，你才能掌握生命的主动权。

《世界上最伟大的推销员》一书的作者美国人奥格·曼狄诺就在他的著作中指出——你只要比一般人稍微努力一点，你就会成功。

其实，这也算不上什么秘密，成功的人都是这样做的，只是他们没有说出来罢了！念一遍，把它背下来，永远不要忘记。对于我们来说，这句话更简明的表达就是——每天早到10分钟，你将从容一辈子！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

03

开口前先想几秒钟

职场也是竞技场，风云变幻，环境险恶，每个人都可能成为你的对手，即便是合作得很好的搭档，也可能突然变脸。你暴露得越多就越容易被攻击。

老话说得好：言多必失。意思是说话说多了难免会有失误。其重要原因并不是“言多”而是“思少”。说前没有考虑好，自然会有所纰漏。于是不少人将“谨言慎行”“少说为妙”当成治家处世的格言警句。

但是，我们又不能怕出错而不说，那等于因噎废食。寡言者之所以智，是因为他们往往运用大量的时间在思考，而偶尔说的话都是点睛之笔，直中要害。

说话的重点不在多少，而在要恰到好处！口不择言，结局只会让自己陷入尴尬和难堪。

舌头，可以是天使，也可以是魔鬼。说话得当，会让你的人生路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走得更顺畅。稍不小心，也会让你陷入万劫不复的窘境。古人曾经说过一句话："一言可以兴邦，一言可以丧邦。"就说明了，说话是需要技巧的。

说话不慎易招惹祸端

张大千（1899—1983），原名正权，传说他母亲在他降生之前，做了一个梦，梦见一老翁给家中送了一只小猿。所以，在他21岁的时候，改名猨，又名爰、季爰。后来出家为僧，法号大千，所以世人也称其为"大千居士"。

张大千是20世纪中国画坛最具传奇色彩的国画大师，无论是绘画、书法、篆刻、诗词都无所不通。早期专心研习古人书画，特别在山水画方面卓有成就。后旅居海外，画风工写结合，重彩、水墨融为一体，尤其是泼墨与泼彩，开创了新的艺术风格。

张大千尤爱画马、画猿、画犬，他深信画珍禽走兽应当忠于写生，因而也喜欢养马、养猿、养犬。

一次，他听说一位军阀家中养了一只名犬，所以很想去看看。正巧，这位军阀邀请他去家中做客。张大千非常激动，一见到大帅就兴奋地说："我早就想来您家里拜望了！"

大帅以为张大千心仪自己，得意地点了点头，说："不客气！不客气！"

张大千余兴未尽，顺嘴说了一句："我是特意来看你这只狗的！"

话刚说出口，张大千顿感不妙，知道自己说错了话，万分后悔。于

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是，匆匆告辞，过了很长时间还心有余悸，摸着自己的脖子说：“幸亏大帅当天心情好，否则我的脑袋就搬家了！”

这或许只是一个特例，但是，正所谓祸从口出，如果没有考虑清楚就顺嘴瞎说，难免会得罪别人。恰当的表达能让说话双方更为愉快，更有利于工作和生活。

《三国演义》里面也有这样一段。诸葛亮举兵伐魏，两军在五丈原对峙。诸葛亮屡次要求开战，司马懿都不理会，只是坚守城池，拖延时间。

诸葛亮远道而来，拖延不起，就想到一计：派使者送信和一套女人衣服给司马懿，讽刺他像女人一样，畏畏缩缩，不敢与他正面交锋。这一招气得司马懿几乎吐血。但是，司马懿也是一个非凡的人物，他不动声色，反而笑着问使者：“诸葛亮说我像女人，就像女人呗。不知道诸葛亮最近吃睡如何啊？”使者毫无警觉，随口答道：“我们丞相勤于政事，事情不管大小都要亲自过问，而且吃得很少。”

很平常的一句话，司马懿却听出了弦外之音：诸葛亮食少事烦，岂能久乎？于是，传令下去，不管蜀军如何挑衅，只坚守不战。没过多久，诸葛亮终于因为操劳过度，病倒在五丈原。蜀军只好班师回朝。最后，诸葛亮病逝，反而成全了司马懿的大业。

使者的一句话，虽是无心，却间接地帮助了敌人，这全是言语不慎造成的。 现代，也有不少因为言语不慎而造成事端的事例。一名“官二代”，醉酒开车撞死了人，还要喊上一句“我爸是李刚”。一个城市的领导，酒后开车，被执法者拦截检查。本来好好接受处罚就是了，谁知道，他口出狂言，道出身份，还扬言让拦他车的所有人及单位领导全部下岗。逞了口舌之快的结局，却是万民指责。最后，该判刑的判刑，该撤职的撤

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

职。甚至还因为说过的话而加重处罚，这又何苦呢！

为了不因口不择言而惹祸上身，在说话之前我们必须做好准备，先思考，后表达。我们在说一些比较重要的话之前，特别是在叙述一件复杂的事或驳斥某人观点时，最好能先在脑子里打一遍“草稿”，梳理一下思路，这样不仅可以大大提高言语的逻辑性，还能做到有的放矢，减少纰漏。尽可能做到言简意赅，发人深省。对那些可长可短的话题，力求简短；对那些可说可不说的话，尽量不说。只有对问题有独到的见解、观点鲜明、中心突出、层次清楚，你说的话才能使人心悦诚服。

说话是一种艺术，也是一种技巧。在说话前要给自己留几秒钟时间，认清听话的对象，顾虑他人的感受，思考表达的方式，设想可能的后果。

智者先想后说，蠢人不想就说。先想后说，并且表达得简明扼要，这是智慧人；不想就说，并且表达得拖泥带水，这是愚蠢人。

对于这种不想就说、拖泥带水的人，建议大家采取下列措施。

---

1. 上帝给了我们两只耳朵一张嘴，就是让我们多听少说。
2. 想说的时候，要先确定自己到底该说还是不该说。
3. 不得不说的时候，先考虑清楚、成熟再说。
4. 考虑清楚、成熟了，也要简明扼要地说。

有伟人建议人们在说话前将舌头搅三搅，其意即在于此。说过的每一句话就等于投入池塘的一块石头，它会掀起层层波澜。也像泼出去的水，想收是收不回来的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说话前要筛三遍

有一次，苏格拉底的一位学生匆匆忙忙地跑来找苏格拉底，一边大口喘着粗气，一边兴奋地说："告诉你一件事，你绝对想象不到……"

苏格拉底毫不留情地制止了他："等一下！我先问你三个问题。回答了之后，你再决定是否告诉我这件事。"

"第一个问题：你要告诉我的这件事是真实的吗？"

学生有些不解，说："我是从街上听来的，大家都这么说，我也不知道是不是真的。"

"如果不知道是不是真实的，那至少它应该是善意的，你要告诉我的事是好事吗？"

学生的脸有些红了，说："不，正好相反。"

苏格拉底不厌其烦地继续说："那么，你这么急着要告诉我的事，是重要的事吗？"

"它……它并不是很重要……"这时，学生羞愧地低了下头。

苏格拉底说："既然这个消息并不重要，又不是出自善意，更不知道它是真是假，你又何必要告诉别人呢？说了也只会多造成一个人的困扰罢了。"

苏格拉底继续说："当你要告诉别人一件事时，至少应该用这三个筛子过滤一遍！"

说话能反映一个人的智能，谨言慎行、言之有物是说话智能的最高准则，它会令人一生都受益无穷。我们不做流言的始作俑者，也不要受人利用成了是非的传播者。不要听信搬弄是非的人或诽谤者的话，因为他不会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是出自善意告诉你的，他既会揭发别人的隐私，自然也会同样地对待你。

办公室是工作的地方，也是是非最多的地方，在开口前一定要考虑清楚，这些话是不是该说，会不会有什么不良的后果。

首先，办公室里最好不要谈的是薪水。但同时这也是很多人最喜欢打听的事情。比如有的人会先说自己：“我这月领到工资……奖金……你呢？”如果你没有他多，他会假装同情，心里却暗自得意。如果你比他多，他就会心理不平衡了。很多公司员工之间的工资往往都会有些差别，即使是一样的工作也有完成得好坏多少之分，所以老板当然不会给相同的工钱。在发工资时，老板往往不会公开每个人的数额，并叮嘱不要让他人知道。如果你非执著于想知道其他人的薪水是多少，很容易引发员工间的矛盾，甚至是员工与老板间的矛盾，到时候就很难收拾了。

其次，办公室里同事或者老板的一些小秘密最好也不要插嘴。办公室是工作的地方，不是互诉心事的场所。总有这样一些人，他们喜欢向别人倾吐苦水。虽然这样的交谈能够很快拉近人与人之间的距离，使你们之间很快变得友善、亲切起来，但心理学家调查研究后发现，事实上只有1%的人能够严守秘密。某某同事有婚外情、哪个领导泡小秘、业务员收回扣等，即使是公开的秘密，你也别插嘴。别人爱怎么说就怎么说，你能不听就不听，能不说就不说。这种事情真假不定，还会损坏人的声誉，你又不知道原委，得罪人的事还是免开尊口的好。

另外，抱怨牢骚的话不要讲。“天天要加班，还没有加班费！”“老板做事不公！”“公司待遇不好！”……这种纯粹抱怨的话，就算说了也是白说。同事之间的关系很微妙，也更容易有利益纠葛。你在背后说三道四，难免不被人传来传去，如果被那些别有用心的人添油加醋，传到老板那里，到时候你都不知道自己怎么死的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

最后，野心不要外露。所谓树大招风，在办公室里不要大谈理想。那些雄心壮志是和自己、家人、朋友们说的。公司每层领导都有人，你没事念叨着想当领导，岂不是把现在的领导当成了敌人？就算领导不把你当敌人，同样想当领导的同事也会把你当成对手。暗地使坏、下绊子，谁都受不了。就算你想自己创业当老板，不会影响到领导和同事，那老板也会认为你没有把全部心思都用在为公司工作上。野心可以有，但不可露。你公开自己的进取心，就等于公开向公司的所有人挑战。

职场也是竞技场，风云变幻，环境险恶，每个人都可能成为你的对手，即便是合作得很好的搭档，也可能突然变脸。你暴露得越多就越容易被攻击。你可以不害人，但你不能不防人。

不少职场新人毫无心机，个性也比较直率。一个不小心，说了一些不该说的话，很容易被人记恨在心，甚至实施报复。很可能，在你被害得痛苦不堪、焦头烂额的时候，还不知道原因只是当初说错的一句话。

三思而后行，这句话说得确实不假。我们都知道祸从口出，假如没有经过仔细考虑，就直接说出口，很容易产生一些自己不想要的后果。因此，要懂得对自己说的话负责任，不要想什么就说什么，等说出去了再开始后悔，那时已经晚了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

04

发脾气之前先数30个数

每次想发脾气前先数30个数，让自己冷静下来，然后默念“生气是拿别人的错误来惩罚自己”。

一个人不可能完全没有脾气。即使你是很有涵养的人，也难免会遇事不如意，看人不顺眼，因而生气甚至发脾气。这在生活中已经是屡见不鲜的事了，但是，并不能因为它屡见不鲜就觉得它完全无妨，发脾气终究不是一件好事。

发脾气之所以会成为问题，完全在于它的冲动性：发脾气往往源于我们的生气、愤怒，而愤怒常常会使我们失去理智，从而干出错事、蠢事。愤怒会让我们所说的话变得刻薄，不再顾虑别人的感受；所做的事变得过分，刺伤别人的内心。它会把事情弄砸，把人际关系弄僵。到时候，我们就后悔莫及了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，我们要学会不带着怒气说任何话、做任何事。

生气会影响你的判断

松下幸之助是著名的日本公司“松下电器”的创始人，被人称为“经营之神”。松下幸之助为人谦和，他曾用一句话概括自己的经营哲学：“生气会影响你的判断，要谦和大度，要虚心倾听他人的意见。”

有一次，由于一位下属办事缺乏经验，弄得公司的一笔货款很难收回来。松下幸之助非常生气，并为此在大会上对这位下属毫不留情地批评了一番。

事后不久，松下幸之助的情绪恢复了平静，回想一下这件事，他万分后悔。因为这笔货款自己是知道的，当时也在货款发放单上签了字，而下属只是没有把好审核关而已。要说做错，自己占大部分责任。而自己却没有主动承认错误，还把责任全部推给了下属，实在不应该。而且，因为自己一时激动，言辞不当，批评下属的话也很是过分，严重地损害了下属的自尊心，也会让其感觉委屈和不公平。

想通之后，松下幸之助没有过多顾及自己作为老板的面子，立刻打电话给那位下属，诚恳地道歉。恰好那天那位下属乔迁新居，松下幸之助便登门祝贺，还亲自动手帮那位下属搬家具，忙得一头汗也顾不上擦。那位下属看了很受感动。

然而，松下幸之助的“悔过”并没有结束。一年后的同一天，他又给那位下属寄去了一张明信片，并在上面留下了一行亲笔字：让我们忘掉这可恶的一天吧，重新迎接新一天的到来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看了松下幸之助的亲笔信，那位下属非常感动。从此以后，他加倍努力，再也没有犯过任何错误，对公司鞠躬尽瘁。

还有一次，松下幸之助聘请了一位叫后腾清一的安全生产部门主管，此君十分勤奋敬业，很快就制订出一套新的安全管理办法投入运用。但不久公司下属的一个工厂发生了火灾，使公司蒙受了不少财产损失，许多职员都认为是后腾清一的这套安全管理办法造成的，并要求对后腾清一进行严肃处理。

松下幸之助知道这件事以后，也是非常生气，但是很快他就冷静了下来。经过认真分析，松下幸之助发现这套新的管理办法虽然还存在缺陷，但总体思路、管理手段是非常先进的，只要加以完善，定会确保安全生产，为企业带来巨大效益。因此，他非但没有批评处罚后腾清一，而且还表扬了他敬业刻苦的精神，并对其进行了奖励，随后又拨出一笔专款供后腾清一继续研究这套安全管理办法。

果然不出松下幸之助所料，得到老板奖励后的后腾清一很快走出失败阴影，更加发愤工作，不久便研制出一套科学完备的安全管理办法，投入生产运营后产生了良好的效益，为松下公司的发展壮大作出了巨大贡献。

松下幸之助，不愧为“经营之神”，他经营企业神乎其神，关键在于他会经营人：经营自己，以身作则，有过必究；经营他人，包容天地，难得糊涂。

有一位优秀的企业家，一向以行事稳健著称。每天身处瞬息万变的商场之中，他几乎没有犯下过什么致命的大错。当他要退休时，有人问他的成功秘诀是什么，他笑笑说：“其实我没有什么特别的秘诀，我的生意之所以顺利，是因为我懂得在愤怒的时候少说话、少作决定而已。”

短短的一句话，却给在场的人上了重要的一课。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当一个人在生气时，他的智商和思考能力就会大大退化，就像一个只有几岁的小孩子一样不成熟。

无论一个人现年几岁，在气急之时，其思虑之不成熟，情绪之一发不可收拾，言语之不知节制，表现之失态等，这时候说的话，作的决定往往会坏事。诚如那位退休的企业家，他之所以能够一路平稳、顺利，不在于他有什么样的特殊手腕，乃是他懂得在愤怒时少说话、少作决定，所以他不容易出错。

所以，我们在盛怒之时，最好少说话，少作决定，以免坏了全局而后悔莫及。

其实，我们仔细想想，很多时候我们发脾气，根本就没有必要。

首先，发脾气并不会改变任何事情。知道错了的人，你不发脾气他也会改；不知道错的人，你怎么发脾气也没用。所以，发脾气对人来说毫无意义。有时候，我们还会莫名其妙地对周围的物体发脾气，这就更不应该了。电脑总是死机，好好的门就是打不开，不小心撞到了桌子角……你打电脑、踢门、拍桌子有意义吗？你根本不能得到什么，对方也不会有任何改变，这又何苦？

当你生气的时候，你可能并不是在对别人发脾气，真正让你感到生气的，可能另有原因，甚至是你自己。我们仔细想想就会意识到：愤怒很少是其他人的问题，它通常只是我们自己的毛病。正所谓，看别人不顺眼是因为自己的修养不够。下次你想发脾气的时候，不妨先照照镜子，先看看镜子中的自己。相信你会发现，让你陷入愤怒的原因根本不是来自外界，而是来自你的内心。

而那些真正做错了事，让我们感到愤怒的人，其实也是身不由己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很多时候，别人那么做，并不是想和你作对。在他看来，他那么做是最好的。每个人出生的家庭不同，受的教育不同，周围的环境不同，遗传基因也不同，即使是做同一件事，他们的做法和价值观也会不同。瘦子永远体会不了胖子站在秤上的忧伤，胖子永远理解不了瘦子轻易被推倒时的凄凉。因此，我们要学会体谅。

很多人都知道发脾气解决不了问题，但就是控制不住自己，总想发脾气。对于爱发脾气的人，我可以教你一个简单的方法帮助你改掉这个毛病：每次想发脾气前先数30个数，让自己冷静下来，然后默念“生气是拿别人的错误来惩罚自己”。

生气时只是对着空船大喊

在越南，有一个得道高僧，叫一行禅师。他1926年出生，16岁时即成为佛教徒，1961年，进入普林斯顿大学学习宗教哲学，在20世纪60年代享有广泛声誉，马丁·路德·金曾提名他为诺贝尔和平奖候选人。

每天，一行禅师都会让他的弟子们花些时间冥想各种各样的问题。有一天，他们冥想的话题是“愤怒”。他让弟子们想一想自己在发火时的情形，然后仔细分析一下真正的罪魁祸首是谁。

接着，一行禅师讲了一件他曾经遇到过的事。一位年轻人，划着船想把自己的货物运到河流上游的一个村子里。由于天气很热，而且又是逆流划船，所以这个年轻人满头大汗。他只想尽快把货物运到，好早点回家。

划着划着，他抬头望去，发现前面有一艘船正在快速向自己冲来，像是一定要把他的小船撞沉一样。年轻人赶紧拼命划船，想给对面的船让

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

路，可是根本没用。

情急之下，他只好扯开嗓子大喊："赶快掉头，你这个笨蛋！你要撞到我了。这河这么宽，为什么偏要冲着我这边来！"可是，对面的船根本没有任何转弯的迹象，径直冲了过来。只听"砰"的一声巨响，那船狠狠地撞上了年轻人的小船，船虽然没有翻，但货物撒出来一些。年轻人勃然大怒，站起身来，冲着驳船大骂："你这个白痴！这么宽的河，你非要冲我这里来！你脑子有毛病吧？"

可当他仔细一看，才发现那艘船上根本就没有人。原来只是一只从上游的码头漂过来的空船，而这个年轻人却一直在冲着一艘空船大吼。

在日常生活中，总会有一些人让我们对他恨之入骨，有些事让我们发狂。我们可能会花上很多时间来对这些事情生气，来记恨这些人。想着他们是多么不体贴、不尊重我们，对我们是多么不公平。仔细想想，绝大多数时候，我们生气的、记恨的只是"一艘空船"，它不是有意识的，更不是故意的。我们生气记恨、大吼大叫又有什么意义呢？

最后，禅师又问了弟子们一个问题："为什么人生气时说话用喊的？"

所有的弟子都想了很久，其中有一个弟子说："因为我们失去了冷静，所以我们会喊。"

"那为什么失去了冷静就会喊呢？别人就在你旁边，你还是用喊的，难道不能小声地说吗？"

所有的弟子都七嘴八舌地说了一堆，但是没有一个答案是让禅师满意的，最后禅师解释说："当两个人在生气的时候，心的距离是很远的，而为了掩盖当中的距离使对方能够听见，于是必须用喊的，但是在喊的同时人又会更生气，更生气距离就更远，距离更远就又要喊得更大声……"禅师继续说，"而当两个人在相恋时会怎么样呢？情况刚好相反，不但不会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

用喊，说话都是轻声细语，为什么？因为他们的心很近，几乎没有距离，所以相恋中的两个人通常是耳语式的说话，心中的爱因而更深，到后来根本不需要言语，只用眼神就可以传情，那时心与心之间早已经没有所谓的距离了……”

最后禅师做了一个结论：“当我们生气发怒时，尽量不要说话，不要让心的距离越来越远，冷静一会，等心的距离没有那么远时，再好好地说吧！”

人多多少少爱发个脾气。有的人脾气暴躁，有的人脾气温和；有的人脾气大，有的人脾气小；有的人偶尔发发脾气；有的人随时随地爱发脾气！

其实，理解是最重要的。面对别人时，不要求全责备。要告诉自己，任何人都会犯错误。试着多一些沟通、多一点宽容，常常站在别人的角度想一想，那样你就会感到一切并没有那么不可原谅。

和脾气太好的人发脾气？欺负人！和脾气太差的人发脾气？找打架！

和女人发脾气？没面子！和男人发脾气？不艺术！

和你的领导发脾气？你不敢！和你的下属发脾气？没素质！

和小猫、小狗发脾气？没爱心！和手机、电脑发脾气？会心疼！

说来说去，还是最好不要发脾气！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

05

不确定时，挑最难的事做

最难的事情都做过，还有什么事情不能做；最苦的地方都待过，还有什么地方不能待。最苦、最难的人生都经历过，人生的意义便更加富足一些。

现今的社会是个竞争非常激烈的社会，它会提供给你许多机会，只要你能够把握，主动出击，主动表现自己，就可能获得成功；但是这些机会也稍纵即逝，如果把握不好，就会造成终生遗憾。遇到有什么新的任务、新的挑战，你觉得自己可以胜任的话，就主动去争取，而不是一味地顺其自然。即使在不确定时，也要挑最难的去做，有意识地去冒险，迎接挑战，你才会有更多出人头地的机会。

一个任务难与不难，关键看你以什么态度去对待。困难是弹簧，你弱它就强。海尔集团首席执行官张瑞敏说得好：“不是因为有些事情难以做到，我们才失去了斗志，而是因为我们失去了斗志，那些事情才难

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以做到。”

人生必须不断地给自己新的挑战，不断给自己施加适当的、可以承受的压力，这样的人生才有意义。

有意识的冒险

迈克尔·艾斯纳，担任了21年迪斯尼公司的首席执行官。1984年，这家多年低迷不振的企业正处于群龙无首的混乱状态中，主题公园逐渐失去生气，米老鼠和唐老鸭几乎成了久远的记忆。迈克尔·艾斯纳就在此时，来到了迪斯尼的城堡。

迈克尔·艾斯纳不是一个赌徒，但是他很喜欢接受挑战。他接管迪斯尼本身就是一种有意识的冒险。他在派拉蒙电影公司的成功实际上已经使他达到了事业的巅峰，但是他却在沃尔特这个传奇式奠基人物去世后，决然地接手了逐渐走下坡路的迪斯尼公司。许多人都怀疑是否有人能够填补沃尔特留下来的空白。艾斯纳接受这个挑战，既不是出于鲁莽，也不是出于天真。相反，他确信，自己的能力与这家公司的传统适应，所以他接受了这份工作。

接手迪斯尼以后，艾斯纳通过一系列大刀阔斧的改革，包括疯狂发展以品牌带动的产品销售、升级迪斯尼乐园、开设生产非G级电影的影视部门等行之有效的举措，在几年之内使迪斯尼成了行业的领头羊，《狮子王》、《美女与野兽》、《风中奇缘》行销世界各地。他还通过步步为营的收购使迪斯尼扩张到电视业和出版业，成为巨无霸式的跨媒体集团。

艾斯纳似乎很喜欢挑战，总是有意识地冒险，挑最难的事情去做。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力挽狂澜地把迪斯尼从衰落中振兴起来之前，这位娱乐界的奇才已经扮演过两次救世主的角色：20世纪70年代，他令几乎走入末路的美国广播公司扭亏为盈，重新焕发勃勃生机；20世纪80年代，他执掌派拉蒙电影公司，把这家制片厂从好莱坞六大公司的末席带到了首位。

艾斯纳的冒险有点儿出乎所有人的预料。首先，他批准了一项完全不属于迪斯尼风格的电影脚本，即《贝佛利山奇遇记》。这是一部R级电影，与迪斯尼公司以前传统的家族式电影风格完全格格不入。而且，这种事情越来越多，他甚至还专门开设了一个新的影视部门，来生产这类与原来风格不同的电影。但是，事实证明艾斯纳就像沃尔特·迪斯尼一样具有非同寻常的对观众口味的直觉。《贝佛利山奇遇记》、《无情的人》及其他一系列电影上的成功就证明了艾斯纳的选择没有错。

艾斯纳另一项惊人的举动是，他选择在纽约一个非常俗气的时代广场附近，将一家拥挤破旧的剧院改造成一家可以上映迪斯尼影片的剧院，并把《狮子王》带到了百老汇。对于这个项目，当时几乎所有人都不看好，因为这周围都是色情商店和毒品贩子。但是令人惊奇的是，艾斯纳竟然真的将这个庸俗低级的地区成功地改造了，而且连续几年这个剧院的收入也相当可观。

艾斯纳还做出了一个更加疯狂的大胆举动。他计划用8年的时间，投入 8 亿美元建造一个动物王国。这个在佛罗里达州建立的动物王国，占地约540英亩，放养了1000头野生动物，他还精心创作了一个供这些野生动物生存的“非洲草原”。这个动物王国并不是严格意义上的迪斯尼风格，它有悖于迪斯尼的传统，公园里面放养的是野生动物而不是动画人物，甚至还会让人彻底忘却迪斯尼的特点。“它基本上是反迪斯尼的。”负责这家公园的工程师乔·罗德在接受*I. D*杂志采访时这样说。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是并不是说这里没有迪斯尼，迪斯尼仍然出现在创造魔术中。艾斯纳非常注重计划和细节，你只需要看一看这个8年的计划和对动物乐园细节方面所投入的8亿美元，就可以看到这个动物乐园的细节是如此令人信服，以至于一位南非驻美国的大使对《时代周刊》这样说道："这是一个丛林王国，这是我的家。"

这个动物王国于1998年4月开放，并且获得了巨大的成功，这是集现实和娱乐于一体的典型的迪斯尼式的成功。

如果一个人只是单纯地喜欢为一些革新的想法而有意冒险，而没有实现这些想法所需的手段，那这个冒险是没有意义的。但艾斯纳却不同，在他的领导下，迪斯尼遵循其奠基人的坚实信仰，在实施任何想法和计划中实行广泛的、严格的计划，并且对细节分外重视。艾斯纳如同唤醒迪斯尼这位睡美人的王子，他拯救了这个魔幻王国。

真正的聪明人，总是"挑最难的事情做，找最苦的地方待！"

也许你会说，只有疯子和傻子才会作出这样的选择！是呀，我们每个人最梦想的职业都是"钱多事少离家近"的工作，每个人都愿意过温暖舒适的日子，追求快乐安逸，逃避痛苦是人的本性。不过，这种"最难"、"最苦"的事情，总得有人去做，而且往往只有克服了这些"最难"、"最苦"的人，才能实现成功，而那些享受安逸的人，注定一辈子碌碌无为。

最难的事情都做过，还有什么事情不能做；最苦的地方都待过，还有什么地方不能待。最苦、最难的人生都经历过，人生的意义便更加富足一些。

"最困难的事我来做"，就是做"太便宜没有人要做"和"太困难没

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有人会做”的工作，突破自我限制，不受消极思想的影响，竭尽全力去工作、去突破。想要成功，就要做别人不愿做、不会做、不能做的事，成为迎难而上、把潜能化为成就的人。

“最困难的事我来做”

苏姐·莎是全球著名软件公司SAP的王牌销售人员，2000年，她的销售业绩是定额的400%，为SAP公司带来了约 4000 万美元的收入。毫无疑问，这是个令人叹服的数字。她的业绩在300位美国同事中居第二位，据SAP的一个前销售代表估算，苏姐·莎的报酬会超过80万美元。

她是全美国最有价值的员工之一，她身上洋溢着激情和活力，她不断挑战那些别人望而却步的艰难任务。她总是对别人说：“如果别人告诉你，那是不可能做到的，你一定要注意，也许这就是你脱颖而出的机会。”

对于一名销售人员来说，将会面对无数的拒绝和挫折。而对于像苏姐·莎这样的王牌销售人员，则意味着她经历的挫折比普通人更不知要多多少倍。但是她却戏称自己有三件法宝：乐观、厚脸皮和一部手机。有这三样法宝，她可以做成任何生意。

2000年，苏姐想要美国半导体制造商AMD公司购买他们的软件，她和负责技术采购的首席信息官弗雷德·马普联系，在一个多月的时间里，她打了很多的电话、发了很多的电子邮件，却都石沉大海。苏姐不停地给他打电话，最后，马普终于不耐烦了，明确告诉她自己是SAP强劲的竞争对手——甲骨文公司的一贯支持者，他不想考虑别的公司的产品。并通过下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

属告诉苏妲："死心吧，不要再打电话过来了。"

苏妲只好停止电话轰炸。但是她没有放弃，她调动自己的所有资源和关系网，看看能找到什么突破口。最后，她发现，AMD的德国分部曾经购买过SAP的产品。于是，苏妲·莎联系到在德国负责这笔生意的销售代表，在他的帮助下找到了AMD在德国的负责人，并请他在去美国出差时和苏妲·莎见上一面。这次会见，终于促成了苏妲·莎和马普手下一位IT经理的面谈，这位经理随后又将苏妲·莎介绍给了马普。

能够将客户的门敲开，只是成交过程中的艰难的第一步。征服客户，使客户愿意掏钱购买商品，才是更为关键的一步。

与马普见面后，苏妲认真聆听了马普对新软件的要求并表示理解，而这些则让马普心生欢喜。此外，马普欣赏的还有苏妲的执著与热情。她一周要和马普面谈三四次，把自己的报告拿给他看，以显示如果用 SAP 的产品 AMD 能节省多少经费。同时，也使马普能够拿这份材料去说服 AMD 的首席执行官和董事会。"苏妲没有吹嘘卖弄，她也没有不等我说话就直奔主题。"马普说道，"我们说话时，她一边做着记录，并且当她说她将打电话追踪后续情况时，她的确这么做了。"最终，马普放弃了甲骨文的产品。这笔交易的金额超过了 2000 万美元，并让AMD成了苏妲最大的客户之一。

东西好不愁卖的日子一去不复返了，但苏妲对待工作的热情却没有丝毫改变。她似乎喜欢难对付的客户带来的挑战：她寻找对方的弱点然后一举将其击破。她从不抱怨，公司预算的缩减和首席信息官的勉强态度只会激发她进行更有"创意的交易"。她告诉客户，如果现在就装备一整套最先进的软件系统，一旦经济开始复苏，你的企业就会占据先机。何不趁经济放缓，用8至10个月的时间（不可避免的中断期）来安装新软件？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苏妲·莎就是这样，把每件任务当成自己唯一的追求，不达目的绝不罢休，调动自己所有的储备和资源，寻求一切可能的帮助。没有这种破釜沉舟的决心，你可能一辈子什么事也做不成。

面对困难，总有两种态度：知难而退与迎难而上。

知难而退的人，往往是把“难”当成不去努力的借口，最终往往无法完成任务，或者即使完成也大打折扣；而迎难而上的人，往往把“难”当成自己进步的动力，最终往往不仅能完成任务，甚至完成的效果比想象的更好。

其实，世界上根本没有“困难”，只有被“难”困住的心！那些看起来难以逾越的山，都是我们自己搬来挡住自己路的。只要我们勇于突破这重自我的障碍，拥有必胜的信心，就能一步步走向成功。

吃别人所不能吃的苦，忍别人所不能忍的气，做别人所不能做的事，才能享受别人所不能享受的一切！

当困难摆在面前时，勇敢地说：“把最困难的事留给我做！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

06

给每件事规定完成日期

如果你有一整天的时间可以做某项工作，你就会花一天的时间去做它。而如果你只有一小时的时间可以做这项工作，你就会更迅速、有效地在一小时内做完它。

假如，每天你的银行账户都会有86400元进账，但你必须当天把它们用光，你会怎样运用这笔钱呢？

天下真有这样的好事！这个账户就是你的“时间”。每个人每天都会有86400秒进账。面对这样一笔财富，你会怎样利用它们呢？

拖延是人性的弱点里很突出的一种表现，每个人都会有不同程度拖延的表现。房间乱了，因为今天太忙，我们拖到明天再说；衣服脏了，因为今天太累，我们拖几天再洗；手上有篇下周一要交的论文，但因为今天心情不好，所以拖到周末再写……因为我们知道，明天还有时间，明天还有86400秒进账。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要克服拖延的习惯，最简单也最有效的方法就是为每件事设定一个最后期限。定了期限后，要强迫自己即使不吃饭、不睡觉也要在期限内完成任务。开始的时候，我们可以从一些小事做起，比如看一本书、洗衣服、收拾房间等。把每天要完成的任务坚持当天完成。一段时间之后，你就可以定一个长期的目标了，比如三天写完一篇报告、一个月内减5斤等。慢慢地，你就养成了任何事都有期限并按时完成的习惯。这个习惯将是你一生的财富。

如果没有设定完成任务的时限，我们就会不自觉地拖延，就会被那些强加的或者突发的次要事情占用掉时间，一天下来你会一事无成。

你有多少时间，工作就需要多少时间

1958年，英国历史学家、政治学家西里尔·诺斯古德·帕金森通过长期调查研究，发现一个人做一件事所耗费的时间差别如此之大。一个人可以在10分钟内看完一份报纸，也可以看一整天；一个忙人可以在20分钟内寄出一沓明信片，但一个无所事事的老太太为了给远方的外甥女寄张明信片，可以足足花上一整天：找明信片一个钟头，寻眼镜一个钟头，查地址半个钟头，写问候的话一个钟头零一刻钟……特别是在工作中，工作会自动地膨胀，占满一个人所有可用的时间，如果时间充裕，一个人就会放慢工作节奏或是增添其他项目以便用掉所有的时间。

帕金森在他出版的《帕金森定律》一书中，写下了这样一段话："你有多少时间完成工作，工作就会自动变成需要那么多时间。"

也就是说，如果你有一整天的时间可以做某项工作，你就会花一天的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时间去做它。而如果你只有一小时的时间可以做这项工作，你就会更迅速有效地在一小时内做完它。

1998—1999年赛季，美国NBA球队的老板和球员围绕着新合约产生了巨大的矛盾冲突，劳资双方关于“工资帽”的谈判陷入僵局。这场劳资纠纷致使NBA一度停办，联赛最后缩水成50场，造成球员（6亿）、联盟（15亿）、转播（2亿）全部蒙受巨额损失的惨烈局面。如果再将赞助商的间接损失也计算进去，那么损失资金就更大了。球员和老板之间你来我往谈判了将近6个月，双方的损失都将进一步扩大。这场博弈，很难达到双赢，唯一的办法就是尽快解决矛盾，达成协议。最后，资方下了最后通牒，必须在限期内解决冲突，这才促使双方达成了协议。

如果没有最后通牒，这件事还不知要拖到驴年马月。

帕金森法则认为，任务的重要性和复杂度与所分配的完成任务的时间密切相关。这就是不断迫近的最终时限的魔力。因为精力更高度集中，短时限内做出的最终产品通常不比长时限内做出来的差，甚至质量更高。如果给你24小时去完成一项任务，时间的压力促使你集中精力去执行，别无选择只能做最重要的部分。同样的任务，如果给你1周去完成，它就换来了小题大做的6天。如果给你2个月的时间，它就变成了一场精神磨难。

在工作中也经常会出现类似的情况。比如王先生是一位市场策划经理，独自负责策划和实施一项公司的促销活动。如果他有5天时间来筹备这次活动，在前4天他总是心不在焉；而到了第五天，“大限将近”，他才像疯了一样开始四处联络场地、备货、找促销员，往往到了最后一秒钟，他才搞定所有的事情，让所有人悬着的心放下。

因为有8小时的时间要填满，我们才有满满8小时的工作。如果我们有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20小时，我们也有20小时的工作。如果有一件紧急的事情，需要我们1小时后必须去做，而手上现有的工作又不能拖延，神奇的是，我们往往可以在这1小时内完成我们手上的所有工作。

这些都体现了“设定最后期限”对人们的影响。那么人们做事情为什么能拖就拖呢？

因为，对于我们来说，没有一定的利益驱动，一般人是没有动力去好好利用时间的。如果你是一名员工，每天上午9点到下午5点，你都必须待在办公室里。但是你又不能让人看到你是闲着无事做的，所以你就不得不找事情来打发这段工作时间。而把一件小事拉长做或者拖着做，是最好、最简单的办法。正因为有的是时间，所以你的时间才被浪费掉了。

但是，如果你现在的目标不是每个月定时去领那些定量的工资，那你就不能再继续拖下去了。

为了避免拖拉的倾向，我们在做事的时候就应该制订合理的目标和计划，对可支配的时间进行管理，强迫自己在约定的时间分阶段地完成任务。也就是说，对于要做的事情，我们一定要给自己一个“最后期限”，才不至于使自己到最后关头拼命地赶，结果完不成或者影响做事的质量。

同时，还要让我们自己清楚如果突破这个期限，将会产生什么不良后果。每个人做事情都是为了追求快乐，逃避痛苦。为了避免拖延，我们可以问一问自己：如果真的超过了最后期限，会给我们带来怎样的后果？我们能否承担起这个后果？比如，能力上遭到别人质疑、收入上蒙受损失、人际关系上会付出一些代价，等等。

相反，如果我们在每一次工作中，都能做到在最后期限之前完成工作目标，你会得到上司的赏识和奖赏、你会获得多少快乐、你的加薪和升职计划将很快实现，等等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们这样想了，就会自觉自愿地给自己的每项任务定一个最后期限，促使自己赶在期限前把事情做完。无论何时都要保证你手头上总有一个最后期限，这样你的工作就会十分高效。

保证你手头上总有一个最后期限

在生活中，许多人都有这样的心理特点：对于不需要马上完成的任务，习惯性地在最后期限即将到来时才开始去努力。即在完成一项任务时，总觉得还有很多时间，能拖就拖；一旦到了不能再拖的情况，例如到了规定的时间，基本上也能完成任务。这种情况叫做“最后通牒效应”。

有些人认为这是因为人在重压之下，往往会表现得更出色，所以他们会给自己的拖延找借口：“我是故意把事情推迟到最后一分钟才做的，因为我喜欢这种工作压力。当截止日期临近的时候，我的效率才会最高，也会迸发好的灵感和创意。”

其实这种观念是错误的。心理专家指出：在压力下，人们的表现只会变差，而不会变好。金庸先生就曾表示：对自己在交稿压力下产生的作品感到不满，因为觉得那些作品没有发挥出他应有的水平。

试想，如果你手上有一个需时3个月的任务要完成，前两个月拖延过去之后，你指望在期限到来之前的1个月时间把需时3个月的任务完成，你能做的除了夜以继日外就只有敷衍了事了。如果正巧此时你生病了，或者突然接到了新的任务，你怎么办？

所以，只有对高负荷工作量的有效限制，才会迎来优异的效率和时间的自由。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行为经济学家丹·艾瑞里和克劳斯·韦坦布洛克针对麻省理工学院的3组学生，进行了一项有关拖延时间问题的研究，结果颇具启发性。

每组学生都必须在12周内完成3项任务。第一组学生完成每篇论文的最后期限分别为第四周、第八周和第十二周。第二组学生没有被指定最后期限——3篇论文都须在课程结束时完成。第三组学生被要求自行设定最后期限。

最后期限设定时间分布均匀的学生——包括第一组学生，以及第三组中自行分开设定最后期限的学生——往往得分最高。没有自行分开设定最后期限或未被指定任何最后期限的学生，则表现得很糟糕。

所以，要完成一项大的任务，最好把其分解成若干个较小的任务，并分别给每项小任务设定最后期限，确保眼前总有一个具有约束力的最后期限。如果"最后一刻"总是在"眼下"，你将成为效率最高的一位。

这些人有好的想法，也有一个具体可行的方案，但是没有给自己设定实现这一方案的期限，再好的想法也只是一句空话、一个梦想。不管你的目标多么伟大，听起来多么动人，没有期限的目标只是说大话、吹牛皮。所以，当你设定一个目标时，一定要把相应的步骤和期限设定好，然后强迫自己在规定的期限内完成，你才会成功。

有人问，如果我定了期限，但到期了仍然完不成怎么办?

其实答案很简单，再定另一个期限来完成。只要你没有在期限内完成的原因不是拖拉，不是偷懒，只是因为你低估了事情的难度，或者高估了自己的工作效率，那么你完全可以根据实际情况，调整你的最后期限。但是，这并不意味着我们可以将期限一拖再拖，总要有一个底线。越过了底线就不能再给自己找任何借口了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

07

坐第一排的位子

坐第一排就是一种积极的人生态度。一个人凡事都争先，必定会培养他超强的自信，激发他一往无前的勇气和争创一流的精神。

我们读大学的时候，经常会出现这种情形：偌大的一个教室，前面几排空着，中间的位子偶尔有几个人，而角落里和最后几排却坐满了人。这个习惯一直跟随我们到了工作和生活当中，领导开会、培训、听讲座等，这些人永远会挑最后一排就座。

其实，很多人都有这样一种心理，自己在选择座位的时候，喜欢选择坐后面，坐在不起眼、不引人注意的地方。不喜欢坐前面，尤其不愿意坐第一排。

有的人不愿坐在第一排，是因为个性的羞涩；有的人不愿坐在第一排，是因为心理的封闭；有的人不愿坐在第一排，是因为内心的排斥。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有的人认为开会坐第一排就是讨好领导，引起领导的注意，为了不让别人误解自己，就坐到了后面；有的人认为前面的位置比较重要，理应让给资格老、辈分高的人，也坐到了后排；有的人认为坐在后面比较自由，在心理上会感到轻松一些，脱离会议主持人或报告人的“视力范围”，可以听主持人讲，也可以不听，可以开小差，可以小声地跟旁边的人说说话，可以“养精蓄锐”，甚至可以趁主持人不注意从后面悄悄溜走……这些大众化的心理，在带给我们安全感的同时，也宣告了我们注定只能是一个平庸的人。

坐第一排，我们会有压力。正因为如此，也会迫使我们努力，迫使我们认真，迫使我们专注。无论参加什么样的会议，我们都要给自己勇气，敢于坐第一排，大胆地展示自我、自信地推销自己。

“坐第一排”带来的成功

英国第一位女首相撒切尔夫人小时候，就是因为父亲的一句话改变了她的一生：“永远要坐第一排。”就是这句话，在撒切尔夫人幼小的心田中深深地扎下了根，萌发生长，为她铺垫了一条通往成功的道路。或许，在别人眼里，这只不过是一句励志的微不足道的话，但就是它铸就了撒切尔夫人光辉的一生。

当撒切尔夫人（那时叫玛格丽特）才5岁时，父亲罗伯茨就给她灌输这样的观点：无论做什么事情都要力争一流，永远做在别人前头，而不能落后于人。“永远坐第一排。”哪怕是坐公交车、听讲座，父亲都这样要求自己的女儿。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这句看似简单的话包含了多少生活哲理，它告诉我们事事要力争第一，要积极进取，要敢于竞争。经常以这样的心态来面对生活，充满高昂的斗志，还有什么困难可以阻抑我们前进的步伐呢？随之，成功必将来临！

对于年幼的孩子来说，父亲的要求可能太高了，但他的教育在以后的岁月里被证实是非常宝贵的，也给撒切尔夫人后来的成功带来了巨大的帮助。

撒切尔夫人不光在学业上出类拔萃，她在体育、音乐、演讲及学校的其他活动方面也都一直走在前列。当年她所在学校的校长评价她说："她无疑是我们建校以来最优秀的学生，她总是雄心勃勃，每件事情都做得很出色。"

在学习、生活或工作中，她时刻牢记着父亲的教导，总是抱着一往无前的精神和必胜的信念，尽自己的最大努力克服一切困难，做好每一件事情，事事必争一流，以自己的行动实践着"永远都要坐前排"的真理。

正因为如此，40多年以后，英国乃至整个欧洲政坛上才出现了撒切尔夫人这颗耀眼、叱咤风云、独霸一方的明星。她连续4年当选保守党领袖，并于1979年成为英国第一任女首相，最终连任三届英国首相，雄踞政坛长达12年之久，创立了"撒切尔主义"，被世界政坛誉为"铁娘子"。

人们常说，态度决定一切。一个人处世的态度，对他的成功起着决定性的作用。

其实，坐第一排就是一种积极的人生态度。一个人凡事都争先，必定会培养他超强的自信，激发他一往无前的勇气和争创一流的精神。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个集体，总有人坐第一排，有人坐最后一排。一般如果不是因为人满或者有固定的座位，可以自由选座位的情况下，有自信、有进取心的人一般会选择第一排，而混日子、散漫的人则喜欢坐在后面。

很多时候，你的位置都是你自己选择的。坐不坐在第一排，这不是一种简单的选择，这是一种进取的习惯，一种人生的态度！如果一个人总爱坐第一排，他就会比别人更容易成功。

如果你做过人力资源经理或者了解一个公司的招聘工作，你会知道很多HR都会有这样的经历：招聘一个职位，一周内可能会收到上千封电子邮件或者应聘简历。根本没有时间一一看完，怎么办？看最前面的一二十个，适合的就通知来面试。如果首批面试的人里面有合适的人选，后面的那些邮件或者简历就没人看了。你不要怪HR不给后面的人机会，换成是你你也会这样做。

如果你认为越早发简历越有利，那你就大错特错了，因为在电子邮件里，最新的才是在“第一排”。所以在这里，我给大家介绍一个投简历的小技巧：遇到你非常希望得到的工作职位，你要在每天早上上班前30分钟，和晚上下班前30分钟，或者在中午前后，发应聘邮件——因为很多HR都有在上下班的时候打开邮箱、处理邮件的习惯，因此这样可以让你有更多机会保证你的邮件总是在前面。

无论你愿不愿意接受，这个社会，每天都会自动把我们和周围的人进行排序。一个人，如果他能与很多成功者成为朋友，那么他就会有更多成功的机会。

我们如何能与很多成功者成为朋友并靠近成功者的圈子呢？那就需要你在参加任何一次集会时，争取选择坐在第一排。因为在任何一个人群聚集的地方，站在讲台上的，一般都是比较优秀的分子。只有坐在第一排，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你才能获得更多与成功者交流、结识的机会。

找座位的“玄机”

小A，大学刚刚毕业，开始正式踏上工作岗位。办完入职手续后，小A被安排参加一个为期一周的入职培训。地点在一个会议室，座位有5排，每排8个位子。培训师对大家说：“大家随便坐，我们今天的任务就是认识彼此……”

不多时，大家都找到了自己的位子。小A特意选择了最后一排靠外的座位。当然，选这个位子，小A是有考虑的：首先，自己是新人，更是职场菜鸟，要保持低调，后排角落里不引人注意；其次，这个位子可以看到所有的人，便于“察言观色”。

“这个会议室有40个座位，我们一共只有20几个人，就是说我们有足够的机会来选择自己的座位，也就是说每个人找到的都是自己理想的座位。”所有人都坐定了以后，培训师开始反复强调“座位”二字。很多人开始不露声色地撇嘴：有必要拿个座位大做文章吗？

“坐在最后一排的4位都刚毕业吧？”小A和另外3个人都一怔，相互看了看，并点了点头。

“提醒大家，以后开会千万别主动选择靠后的座位，特别是最后一排，这是很糟糕的位子。你们可能会因为自己是新人、职位低希望不引人注意，却给领导一种你们‘胸无大志’的感觉。”培训师接着说道，“你们希望低调，不引人注意，老板如何发掘那些自甘隐蔽的人？升职、加薪跟你还有关系吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“开会时应该选择坐第一排，其中有诸多好处。坐第一排，是自信的体现，是态度认真、工作积极的表现。别人不敢坐，你坐了；别人不好意思坐，你坐了。这不仅表现了自信，更培养了自信。把这种自信带到其他工作中，同样也有相当的好处，常常会收到事半功倍的效果。如果观察一下，不难发现，每次开会坐第一排的人，大都是工作积极认真、能力强、不怕压力、工作出色的人。他们的言谈举止中都充满了自信，有一种敢作敢为、敢于迎接困难和挑战的魄力。

接着，培训师将前后左右各个“关键”位置一一做了点评，大家听得津津有味。不仅让小A在集体活动中找到了自己的“位子”，更重要的是通过一些细节来正确把握公司的人际关系。

最后，培训师说：“一个人在职场上生存，就是一个找位子的过程。你可以通过勤奋努力，自己去早点，占位子；也可以有几个朋友，相互帮忙，抢位子；还可以依附有能力有本事的人帮你挑位子……不管怎么样，你只要进了场，总会有个位子。几轮下来，基本上大家都有了相对固定的位子。纵使你偶尔去得晚了，那个位子还在，没有人会动你的，因为大家都习惯了各就各位。所以，开一个好头，在竞争的初期，占一个好位子很重要。”

越来越多的人意识到了坐第一排的好处，第一排的人多了，并不意味着坐在第一排的人都是佼佼者。争坐第一排的真正寓意，不只是指你的身体，不是说一定要抢坐第一排、永远第一，而是这种积极向上的心态。如果没有这种心态，工作学习中就不会有激情，会缺少一种动力，每次总会以观望的态度人云亦云，别人做就跟在人家屁股后面做。虽说这样很保险，不会发生大的问题或犯大的错误，但这种随大流的心态也抑制了个人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的发展潜力和机遇。难道这不是一件可悲的事吗？一个人只有在思想上超越了他人，才会比他人离成功更近一步。

也许有人从来不想坐第一排，那是因为他没有理想；也许有人想过但从来没坐过第一排，那是因为他没有行动；也许有人从来都想但只是偶尔坐第一排，那是因为他没有坚持。而最后真正成功了的，是那些树立了理想、付诸了行动、不懈地坚持的人……因为他们养成了“优秀”的习惯。

播下一个行动，收获一种习惯；播下一个习惯，收获一种性格；播下一个性格，收获一种命运。

“永远都要坐在第一排”，为什么不让自己也养成这样一种优秀的习惯呢？一旦有了这样的习惯，相信我们会变得不仅聪明，而且卓越。新的生活才刚刚开始，无论怎样，让我们满怀信心地去争取坐在第一排的权力吧！在漫长的人生中，人们一定要有“永争第一”的精神状态，才会不断进步，达到事业的顶峰！

如此好的位置，竟然没有抢着去坐，真是浪费啊！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

08

观察走在你前面的人

在职场中，优秀的人很多，各有所长，关键看你自己愿不愿意向别人学。而离你最近，和你的目标最相似，你最好的学习对象就是你的顶头上司。

巴菲特曾经说过：玩高尔夫球要找老虎伍兹，谈论健身和政治就找施瓦辛格，讨论未来科技得找比尔·盖茨……因为想成为最优秀的人，就要向最优秀的人学习。

优秀者，出类拔萃也。结交优秀的人，学习其优秀的经验，就像读一本好书，不仅能成为我们的益友，而且能成为指引我们走向成功的良师。

优秀不是一种行为，而是一种习惯。观察前面的，是为了寻找成功的经验，以资他人借鉴；发现优秀的，是为了发掘其独到之处，以供他人参考。

在工作中，我们要善于并虚心向优秀者学习，学习他们的优秀经验与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做法，从中得到启示，找到差距，从而实现工作赶超一流的目标。要敢做小学生，只有这样，才能不断进步，不断地去越超自我。

“看到的都是我学习的榜样”

马云是阿里巴巴集团主要创始人之一。现任阿里巴巴集团主席和首席执行官。除此之外，马云还担任软银集团董事、中国雅虎董事局主席、亚太经济合作组织（APEC）下工商咨询委员会(ABAC)会员、杭州师范大学阿里巴巴商学院院长、华谊兄弟传媒集团董事。马云创办的个人拍卖网站淘宝网，成功地走出了一条中国本土化的独特道路，从2005年第一季度开始成为亚洲最大的个人拍卖网站。

马云的成功人所共知。美国权威财经杂志《福布斯》创办50多年来，马云是中国大陆第一位成为其封面人物的企业家，并获选为未来全球领袖。

在中国，恐怕还没有哪一个企业家能比马云更火。上海市市委书记俞正声说：“上海为什么出不了马云？”“为失去这样一个由小企业发展而成的巨型企业感到相当遗憾”，广东省省委书记汪洋甚至专门组团到阿里巴巴参观，“我特地来看看，马云到底是怎样的一个人”，看完了说：“马云，浙江的一个宝。”就连比尔·盖茨在博鳌论坛上，也对其给予了高度评价，说他是“亚洲的盖茨”。

在众多媒体的聚光灯下，马云被神化了。他的每次出场发言总能引得满堂喝彩，掌声与笑声不断。最为人津津乐道的，是他的一段狂言“打着望远镜也找不到对手”。马云坦陈自己确实说过这句话，不过那只是前半

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

句，后半句是："我看到的都是我学习的榜样，这家公司不错，我得好好学学，咦，这个也不错……"

马云之所以能有今天的成就，最主要的原因就是他善于学习。向走在前面的人学习，得到更多先进的经验；向失败和错误学习，积累不可多得的教训。

他总是向最优秀的人学习，他说自己"有幸认识了人类最顶尖的四五个人，感受他们，学习他们"，但他同时又很清醒，该向那些人学习什么："和稻盛，我必须要和他在经营理念、哲学层面、人的层面、道的层面上交流。理的层面必须要和杰克·韦尔奇谈；机会层面要和比尔·盖茨谈。要学习生态系统的层面，要和沃尔玛谈；希望获得长期发展的思想，就去看巴菲特……"

马云比任何人都懂得向别人学习。马云说："如果你到了这一阶段，人文的关怀，终极的思考一定要跟得上，不然底蕴不够了。"所以，他去日本，向日本经营四圣中唯一存世的稻盛和夫请教"人的问题"，来"修炼内功"。在国内，他又组建了"江南会"，人数极少，但是高手云集。

除了向走在前面的人学习经验，他还善于从失败中总结教训。

马云曾说过："我努力不犯致命的错误，但我并不能保证。我唯一能保证的是，每一次错误之后，能够迅速改正。"

收购雅虎中国对马云来说算是一大失误，但是他从中学到了东西，"这样的并购经验可以保证我们以后再碰到公司并购时，少犯错误"。错误谁都可能犯，马云也不是完人，但是他犯了错误后，会及时改正，会变得更加机警和好学，那么他犯的这个错误就是值得的。

早在2001、2002年，新浪、搜狐、网易这些公司，都赶在了互联网冬天到来之前上市，握着大量现金才缓过了这个冬天，而王峻涛的8848就差

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一天没赶上上市，现在已经近乎销声匿迹了。在2007年，马云也学会了这一招，香港上市让他拿到了近20亿美元的现金，所以他才在2008年的“冬天”那么从容镇定。

在我看来，马云的成功不是偶然，也不是抓住了某个机会，而更像是一位好学的“学生”。他总能从各种地方，利用各种资源学习。

榜样的力量是无穷的，尤其是在职场工作中，给自己树立一个榜样，观察他为何会成功，不断地学习他、接近他甚至超越他。通过学习榜样，最终使自己获得他的力量。

向优秀的人学习，并不是单纯地模仿，或者不顾个人的实际情况，照搬照抄，那是没有丝毫用处的。有些人即使找到一个适合的榜样，也并不意味着自己的职业生涯就一定会加速前进。在学习榜样过程中，启发重于借鉴——学习榜样是如何成为榜样的，而不是盯着榜样最终的结果。你要学会他成功的关键，包括性格、方法、技巧和思维。这才是最重要，也是最有技术含量的环节。

向你的上司学习

我们大多数人在刚开始工作的时候，赚的钱可能仅够糊口，可是一般在一两年之内差距便会逐渐显现出来了。有些人可能慢慢积累经验、一步一步地增加自己的收入；而有些人却能够在短时间里赚取巨额财富。这不是仅仅靠勤奋就能做到的，这需要在工作中不断地学习。

在职场中，优秀的人很多，各有所长，关键看你自己愿不愿意向别人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

学习。而离你最近，和你的目标最相似，你最好的学习对象就是你的顶头上司。

在你初入一个行业的时候，对这个公司、这个行业并不熟悉。而你的上司他可以教给你专业知识和职场规律，更重要的是他们会教你本公司的办事方式和行为准则。可以使你更快地了解公司的文化，迅速成长、成熟起来，最终独当一面。

但是，有的下属却看不起上司，觉得上司的能力也不过尔尔，如果自己在他的位置可以比他做得好得多，只是自己没有这个机遇而已……这种不切实际的想法，其实是自不量力的表现。因为不论他是靠什么人成功，或全凭运气，无论如何他现在是你的上司，而不是你在领导他，就算他真的一无是处，这种人际关系或者可以抓住机会的能力也是你所需要学习的。况且并不一定会是这样，上司之所以成为你的上司，肯定有他的过人之处。撇开人格不谈，单就公事而论，上司也必有值得下属学习的地方。例如，他沉着、遇事冷静、富有冒险精神或公私分明等，总会有你不及之处，问题是你能否去欣赏别人，找出别人身上的优点和长处。

作为下属，要想超越你的上司，就要先学会他那一套，然后才有可能超越。连他那套都做不到，更谈不上超越了。所以要不断地向上司学习，充实自己，提升自己。

小李，大学毕业就进入了一家香港公司，做业务销售人员。他的上司是一个30岁左右的男士，是这家公司最优秀的销售人员之一，每年都会为公司带来几千万的业务。小李被安排做他的助手，通过一段时间的学习成为一名独立的业务人员。渐渐地，小李发现，他的上司和别的销售员不一样，他格外注意自己的形象：永远穿着干净的衬衫、笔挺的西装，头发也梳得一丝不乱，就连眼神都格外坚定而有神。而且他的背包里总是会有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件备用的新衬衫和一条领带，以保证自己可以随时气宇轩昂地出现在客户面前。作为销售人员，为了谈生意经常会通宵陪客户或者加班，员工们往往会蓬头垢面、睡眼惺忪，唯独他的上司还是西装笔挺、头发整齐，一副精神抖擞的样子。

有一次，小李和上司一起去上门推销一个产品，连续走访了20多家客户都吃了闭门羹。小李此时的情绪已低落到了极点，他想放弃，想和上司说"我们回去休息下，明天再来吧"，但是他看到上司似乎没有一丝灰心和疲惫，便鼓励自己不要轻易放弃，他们在卫生间理了理被风吹乱的头发，又敲响了下一家客户的门……结果一天下来，他们竟成功地拿到了6份订单。

从那以后，小李不管遇到怎样的挫折都会努力坚持，从没有放弃过。同时他也学着和上司一样，格外注重自己的形象并把心态调整到最佳的状态，始终以微笑的姿态出现在客户的面前。

现在的小李已经是一家国际知名大企业的销售经理了，是上司教会了他很多东西，上司让他知道了锲而不舍的重要，同时也让他明白了，在人生中，即使面对挫折和失败，也要面带笑容，保持美好的姿态。

观察走在你前面的人，看看他为什么领先，学习他的做法。优秀的人之所以优秀，一定会有自己的秘诀。所以，我们要保持一种随时随地虚心学习的心态，并且认真地去学习他们的方法，才能最大限度地提高自己的能力。

向你的上司学习成功，仅靠观察和跟随上司一起工作是不够的，你还要学会欣赏他、理解他，认同他的理念和工作风格，甚至帮助上司做好工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

心理学家迈克尔·史密斯指出：上司只不过是一个接受了严峻任务的普通人，他不可能解决所有问题，所以下级要承担自己的责任，别指望上司是包办一切的完美家长。没有哪个人生来就具备解决所有问题的能力，上司能够给你的，也只是某一方面的帮助和启发。我们更多的还是需要自己边走边学，向任何在某一方面走在我们前面的人学习他的长处，我们才能最终成功。

三人行，必有我师焉。如果你能收起自己的虚荣心，丢开面子，平心静气地向最优秀的人学习，你就有机会成为第二优秀的人，甚至赶超第一。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

09

比别人多坚持10分钟

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳。

——马云

成功者虽重视事情的结果，但更重视事情的目的。一个成功者，非常清楚地了解他做每一件事情的目的，而目的的清楚还有助于他达到这个结果，并且享受整个过程。

世界最优秀的推销员成功的秘诀是：坚持不懈地努力工作，从早上8点起床，到晚上昏倒为止。销量永远只是一个数字游戏，只要你越勤劳，拜访的客户越多，就一定会有成交的机会。成功的人永远比一般人做得更多：当顾客拒绝时，成功者会再问他们："你到底要不要？"当顾客不买时，他依然会问："你为什么不买？"当一般人放弃的时候，他们已经开始找寻下一位顾客……其实，成功很简单，只要你比别人多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坚持10分钟即可。

阿里巴巴总裁马云说过：“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝大部分人死在明天晚上，看不到后天的太阳。”

坚持不懈才能成功

古希腊著名的大哲学家苏格拉底，有一天给他的学生上课。他说：“同学们，我们今天不讲哲学，只要求大家做一件事……”

学生们都暗暗猜想：“老师要求的事情肯定很难吧？”

可是苏格拉底却说：“其实，这件事情很简单，就是要求大家从今天开始，每人每天甩手300下。这个动作很简单，先把手往前摆动，然后再往后摆动，算一下，每天做300下就可以了。”说完还给学生们做了几下示范。

大家顿时哄堂大笑，觉得老师让他们做这么简单的事情，是拿他们开涮。

苏格拉底继续说：“但是请记住，要每天都做，不能有间断。”

学生们都笑了。这么简单的事，有什么做不到的？

到了第二天，苏格拉底问：“你们有谁甩手300下了？”所有的人都举起了手。

过了几天，苏格拉底上课时，他突然又问起这件事：“请这段时间一直坚持甩手300下的同学举手。”结果，有90%的人举起了手。

过了一个月，他又要求坚持下来的同学举手，这次只有70%的人举手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一年以后，苏格拉底突然再次提起这件当时大家都觉得简单而微不足道的事情，又一次问所有的学生："一年之前我说的每人每天坚持甩手300下，请做到的人举手。"

这时候全场鸦雀无声，大家面面相觑，都觉得十分惭愧，结果只有一个人举起了手，这个人就是后来成为古希腊又一哲学泰斗的柏拉图。

这个故事很值得我们深思。甩手固然甩不出一个哲学家，但是目标游移、捺不住寂寞的人是很难有大的作为的。柏拉图能够从那些看似平淡、枯燥的重复中，认准目标、始终坚持。两个同等条件的人，一个学习坚持不懈，一个学习浅尝辄止，一段时间之后，差别会很明显。

松下幸之助小时候家境贫寒，为了能够养家糊口，他到一家大电器公司求职。但由于他矮小瘦弱，衣服又脏又破，当即就被公司的人事主管拒绝了："我们现在暂时不缺人，你一个月以后再来看看吧。"

明眼人都清楚，这只不过是人事主管的推托之词，可没想到，过了一个月，松下真的来了。那位人事主管又推托说今天有事，过几天再说。过了几天他居然真的来了，如此反复了多次，主管只好直接说出了真话："你这么脏是进不了我们公司的。"于是松下立即回去借钱买了一身整齐的衣服穿上再来。负责人看他如此实在，又坚持不懈，只好告诉他："我们是电器公司，电器方面的知识，你知道得太少了，我们不能用你。"

不料两个月后，他再次出现在人事主管面前："我已经学会了不少有关电器方面的知识，您看我哪方面还有差距，我一项项弥补。"这位人事主管盯着态度诚恳的他看了半天，才说："我干这一行几十年了，还从未遇到像你这样来找工作的。我真佩服你的耐心和韧性。"

结果，他终于打动了这位人事主管的心，如愿以偿地进入那家电器公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司工作。

从上面这两个故事中，我们可以发现：成功其实没有什么所谓的秘诀，贵在坚持不懈。任何伟大的事业，成于坚持不懈，毁于半途而废。只要我们能比别人多坚持10分钟，我们就注定比别人优秀，比别人更容易接近成功。

人生又何尝不是如此呢？前方的路充满荆棘和考验，坚持不懈才会有梦想和希望。从“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路”到“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”，从“众里寻她千百度”到“蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”，这一切都是在坚持，坚持生命的信仰、追求，甚至是感情和困惑。只有坚持了，在你行将就木的时候，慢慢回想起来，才不会有所悔恨和遗憾，才会觉得没有虚度曾经美好的年华，才会觉得自己的整个生命都充满价值。

巴斯德有句名言：“告诉你使我达到目标的奥秘吧，我唯一的力量就是我的坚持精神。”

其实，世间最容易的事是坚持，最难的事也是坚持。说它容易，是因为只要愿意，人人都能做到；说它难，是因为能真正坚持下来的，终究只是少数人。

对自己不喜欢的事也要坚持

我们小时候上学，经常遇到一些同学，他们会说自己不喜欢数学，一看到一连串的数字就头大，对着数学题不知道从何处下手，其实这种情况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多半是因为他们的数学基础不好。曾经做数学题时，频频出现错误，导致没有自信，从而失去了兴趣。

很多事情，我们是因为优秀所以喜欢，因为喜欢才更优秀的。在工作中也是如此。所以，遇到上司交给我们一些我们不喜欢或者不感兴趣的事，我们不要推托，坚持用心去做，你会发现我们并不是真的做不好，只是在潜意识里对这件事没有自信才导致兴趣下降。只要迎难而上，多用心你就可以找到不同的解决办法。

小王刚毕业的时候，在宝洁公司做前台，每天的工作就是负责接电话、转电话、端茶送水等，每个月工资也不多。更让人讨厌的是，她每天接到的近一半的电话，都是找“保洁”公司的！一开始，小王烦得不行，后来她转念一想，这说不定也是个机会呢！于是，她找了几个保洁公司的电话，只要是打错了的电话，她统统告诉他们真的保洁公司的号码，相当于为他们拉业务，他们每个月还会给小王业务费呢。所以有的时候，你就算遇到不喜欢的事，遇到麻烦事，只要多坚持一下，兴许就是另外一个结果！

在职场中，人才往往会被分为全面型和专业型两类。而面临爱做的事和不得不做的事时困惑的多半是专业型人才。他们太过专注于自己的领域，容易忽视其他领域知识和技能的积累。而现代职场却越来越强调综合素质，知识面越广，得到提升的机会就越大。所以，我们应该在工作中刻意地多培养一些自己的兴趣点，让我们爱做的事越来越多，这是一种良性循环。

有人问比尔·盖茨的父亲：“你是如何培养这个世界首富的？”比尔·盖茨的父亲回答道：“从小我就让他多做他不喜欢做的事，我也在一直逼他做他不擅长的运动。”显然，这让人非常惊讶，因为在我们的意识

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里，让一个人做他最有兴趣的事，才可以事半功倍地达到成功。比尔·盖茨的父亲解释说："无论是什么人，即使是做自己感兴趣的事，也一样会碰到困难，只有从根本上培养一个人克服困难、坚持不懈的习惯，他才能做好每一件事。"

张一凡刚刚大学毕业，现在在一家新成立不久的公司上班。公司处于刚刚拓展的阶段，需要承担很多责任。同时在这样的拓荒阶段，也最容易出成绩。张一凡说："老板对我的另眼相看就是我的大目标，所以，我不会过多地考虑这些工作是不是我的专业，我是不是喜欢。即使是我不喜欢、不擅长的工作，我也会在做的过程中边干边学、坚持不懈地把任务做好。对于自己确实不喜欢的工作，我会安排一件自己喜欢的事情放在不喜欢的工作后面，或者制订一个犒劳自己的方式，想想完成后就可以做自己喜欢的事了，自然就有了更进一步的动力。"

在我们的一生中，最幸福的事情莫过于做自己喜欢做的事情。而且做自己喜欢的事情，往往更容易成功。但是，很多时候我们喜欢做的事和我们需要做的事，并不一致。

一个人选择做不喜欢的事，是因为通过做这些事，他有朝一日能够做自己喜欢的事。比如，对于孩子来说，学习和玩耍相比，谁都喜欢玩耍，这就是人性。但是，我们不能因为喜欢玩，就不去学习。我们要通过学习补充知识和学识，或者进一步深造考上大学，将来找份好工作。再比如，很多人都不喜欢自己的工作，但是为了金钱、梦想，甚至权力和地位，我们又不得不去工作。

与其说"人在没有选择的时候，不喜欢的事也必须要做"是迫不得已，不如说它是人生的一种经历。通过做这些不喜欢的事，才能够积累经

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

验，才会知道做自己喜欢的事有多么的幸福。

做不喜欢的事，更需要坚持。在命运的门前，我们不妨多拿出一点耐心，哪怕多等一天、多等一小时、多等一分钟，结果可能就会截然不同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10

记住身边每个人的名字

对于身边的每一个人，我们都要用心去面对，用心去经营。因为我们身边的朋友，是我们人生重要机会的提供者。

在一次聚会上，一个朋友兴奋地说："我前几天看到××（一个影视名人）了，我还要了他的签名并与他合了影。在和他握手时，我既紧张又激动，手心都出汗了，心狂跳不止，像要蹦出胸膛……"顿时，周围的人纷纷羡慕不已，一个劲地夸他厉害。"我问：那他知道你叫什么名字吗？"他回答说："我没有向他介绍我自己。"

我说："我没有见过那个名人，他离我的生活太远了。我倒是和我家楼下卖水果的、修自行车的、送纯净水的很熟，我知道他们的名字，他们也知道我的名字。每次在路上遇到，都会相互热情地打招呼。"

在座的各位有些不屑一顾，说："这有什么好记的？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个人的名字作为个人特有的标志，是非常重要的。当别人向你打招呼时，你却不能叫出他的名字，你是否会感到非常不好意思呢？如果一个人忘记了你的名字，你是不是会心里不高兴呢？如果我们能够记住别人的名字，在见面时准确无误地叫出来，不仅是对他们的尊重还表示你对他们非常重视，同时也可以让别人对你产生更好的印象。

记住身边每个人的名字，这对经营我们的人脉有很多好处。准确地叫出别人的名字，等于给别人一个巧妙而有效的赞美；准确地叫出别人的名字，对他人来说，这是所有语言中最甜蜜、最重要的声音。

记住别人的名字是巧妙而有效的赞美

无论从学识还是人品方面比较，小布什都比不过他的竞争对手戈尔。但是在2000年，美国第43任总统选举中，小布什却以微弱的优势击败了民主党总统候选人戈尔。4年后，他又击败了民主党候选人克里，成功连任。

这让许多人都无法理解。小布什从小到大都没什么正经。小时候就十分顽皮，调皮捣蛋、喜欢恶作剧。12岁开始抽烟、说脏话、打架，甚至欺负自己的弟弟。吃喝玩乐样样精通，整天与一帮“狐朋狗友”四处闲逛，无所事事。学习上更是差劲。对读书没有什么兴趣，一看到书本就头痛。玩乐占用了他大部分精力，致使学习成绩奇差。后来，他凭借父亲的关系才进入了耶鲁大学，主修历史，成绩也一般。他还修过政治学和经济学，成绩依然十分糟糕。只有人类学和哲学成绩勉强好一些，获得了B+。

就这样一个学识和人品都很差的“浪荡公子”却击败了学识渊博的戈尔，成为美国总统！当然，曾当过美国总统的老布什一定出了不少力。但

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

仅有老布什的帮忙是远远不够的，小布什自然有自己的过人之处。那就是他具有超强的结交朋友、经营人脉的能力。

读书不是小布什所长，更不是小布什所爱。但是在大学4年的玩乐嬉闹中，他结识了当时耶鲁大学1000多名在校生，相当于所有学生的1/4。要结识这1000多人并与他们成为朋友，记住他们的名字是第一步，也是最重要的一步。而小布什的过人之处也就在于此，即使只与别人见过一面，他也能准确无误地记住别人的名字。要记住1000多人的名字，对于我们普通人来说是非常困难的。可见，小布什在看似随意的玩乐之后，付出了多大的努力。

就这样，小布什用心地去结交身边的每一个人！也正是这1000多名同学为他日后的经商和从政打下了深厚的人脉关系基础。

20多岁的我们，最缺的就是没人认识我们，把我们当成朋友；最怕的就是在关键时刻没人能助我们一臂之力。我们眼睁睁地看着别人有好的人脉、有好的机会，却从没有问过自己：年龄和经验都差不多，为什么我们没有人家那么广的人脉关系？我们自己用心经营了吗？

美国民主党全国委员会的主席、美国邮政总局局长吉姆·法里小时候家中很贫困，他在10岁时就不得不进入砖瓦厂做工赚钱，因此没有机会接受正规教育。后来，他经过自己的学习和努力，不仅当上了美国邮政总局局长和民主党全国委员会的主席，还在他46岁之前，被4所学院授予了荣誉学位。

那么，他成功的秘诀是什么呢？吉姆坦言说，除了工作努力外，全凭自己惊人的记住别人名字的本领。

有人向他请教："据说你可以记住1万个人的名字？"

"不，你弄错了，"他回答说，"我可以准确地叫出5万个人的名

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

字。”吉姆曾经在一家石膏公司做推销员，也就是在那时，他练就了一身记住别人名字的本领。办法很简单，除了需要记忆力外，就是在每次与人初次相见时，他总会问清楚对方的全名、家里的人口、做什么行业、住在哪里，以及政治见解等，然后把这些资料记在脑海里，回去后马上写在备忘录上。过段日子就拿出来翻阅一遍，反复加强记忆，直到信息深植脑海。所以，就算是过了一年半载，再次见到这个人，他都可以拍着对方的肩膀，叫出对方的名字，询问他太太和孩子的情况，就像认识多年的好朋友一样。对方除了惊喜，就是感受到了深深的尊重，难怪那么多人都喜欢他。

吉姆·法里凭着惊人的记忆力和高超的交际手腕，赢得了不少人心，尤其是在帮助罗斯福竞选总统的时候。

在竞选正式开始前的几个月，吉姆·法里就开始每天写几百封信，给遍布全国各地的熟人，其中包括大量只见过一面和几面的人。然后，他又登上火车，开始拜访各个州、各个市镇，19天内行程12000里。每到一个地方，他就和认识的人一起喝茶、吃饭、聊天，谈一些“肺腑之言”。而且他总是可以很快地结识一些当地人，进而成为朋友。短暂的停留后，他又奔向下一个市镇，结识更多的朋友。回到东部后，他立刻将一路上拜访过的、新认识的、谈过话的每一个人都列出了名单，并给他们寄去了一封署名吉姆·法里的私人信函。每一封信的开头都准确地写着收信人的名字：亲爱的××。这些出色的活动，不仅为他本人争取到了无数的朋友和支持者，也最终成功地帮助罗斯福入主白宫，成了美国历史上唯一一位连任4届的美国总统。

一个人对他自己的名字比对世界上所有的名字加起来还要感兴趣。吉姆·法里说：“记住人家的名字，而且很轻易地叫出来。等于给别人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个巧妙而有效的赞美。因为我很早就发现，人们对自己的姓名看得惊人的重要。”

也许你也想记住别人的名字，怎奈却没有吉姆·法里那样惊人的记忆力，别人介绍完自己的名字后，很快我们就不记得了，还不好意思再问一遍。下面就给大家介绍几个实用的小技巧，让你也可以轻松地记住别人的名字！

认真聆听——有些人在与人见面时，总是将精神集中于给别人塑造一个自我的好形象而忽略了聆听对方的谈话，这样当然就对别人的自我介绍印象不深了。

重复一遍——在别人介绍完自己的名字时，你可以马上当面重复一遍，并确认是哪几个字及正确的发音。如果他的名字比较难记，你可以多重复几遍。

多使用名字——当你与对方交谈时，尽量多使用对方的名字，几次下来你就会记住了。

将名字对上人——将你记忆的名字与对方的相貌特征相互对应，心里重复这个联系并且记忆多次。

使用相联系的词语——如果对方名字和你所知道的某些词语，或者与你已有的朋友的名字有着相似之处，那赶快将这个相似点记下来。

写下来——把他们的名字写在记事本上，并不定期地翻看几次，久而久之就印入你的脑海了。

其实，记住一个人的姓名很容易，只是很多时候我们不屑于记住或者不愿意去记。原因很简单，在这个普遍功利的时代，对我们而言，肯用心去记的往往是那些直接关系着或者决定着我们利益的人。而对于那些服务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于我们，给自己送水、送报的人的名字都记不住。也许，这真的值得我们认真去反思。

人的一生从来都是奇妙无穷的，你永远不知道什么人会在什么时候、什么地方走出来帮你一把，使你的人生从此改变模样。而我们唯一能够做到的，就是用心去对待生命里的每一个人。

对于身边的每一个人，我们都要用心去面对，用心去经营。因为我们身边的朋友，是我们人生重要机会的提供者。记住并念出一个人的名字，不是嘴里无足轻重的一口气，而是一种发自内心的尊重。

重视别人的名字

美国钢铁大王安德鲁·卡内基就非常尊重和重视别人的名字。

卡内基小时候，别人送给他一窝小兔子，但是他没有东西可以喂这些兔子。于是，他就想出了一个主意：他对周围的孩子们说："你们谁能给这些兔子弄点吃的来，我就以谁的名字给小兔子命名。"这个方法很管用，孩子们为了能让可爱的小兔子叫自己的名字，纷纷去找各种兔子可以吃的食物。

后来，当卡内基为了卧车生意和乔治·普尔门竞争的时候，他又想起了这个故事。

当时，卡内基的中央交通公司正在跟普尔门的公司争夺联合太平洋铁路公司的卧车生意。双方互不相让，大杀其价，使得这宗生意毫无利润可言。一天晚上，他们在一家饭店相遇了，卡内基说："普尔门先生，我们别再竞争下去了，否则肯定会两败俱伤。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接着，卡内基把自己心中早已考虑好的方案提了出来——把他们两家公司合并，这样既不用相互竞争，还能大大增强公司的实力。普尔门认真地听着，但是他并没有完全接受。最后他问："如果合并了，那新公司叫什么呢？"

卡内基毫不犹豫地说："当然叫普尔门皇宫卧车公司了！"

普尔门的眼睛一亮，马上说："请到我房间来，我们来具体讨论一下。"

就这样，一个名字为整个美国工业史翻开了新的一页。

一个人的成功光靠自己的努力是远远不够的，更多的时候，都需要有朋友帮你一把，把你扶上新的台阶，或者指出前进的方向。而真正的朋友不是在酒桌上喝出来的，而是用心交的。人与人之间更需要相互关爱，相互尊重。

当夜深人静的时候，我们不妨在大脑里想一想，数一数，看自己到底能够数出多少位朋友的名字、相貌、地址、单位、生日、爱好……人们都说：书到用时方恨少，其实朋友也和知识一样，需要储存，需要用心去经营。

如果你把别人的名字全忘了，那么可以想象，你也一定会被别人遗忘。如果你不重视别人的名字，又有谁会重视你的名字呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

11

抢着做事，即使是打扫卫生

在一个企业里，有很多时候，并不会总是有人安排事情叫你去做。如果你主动地行动起来，不但锻炼了自己，同时也为自己积蓄了力量。其实，主动是为了给自己增加机会——增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。

钢铁大王卡内基曾经说过，有两种人绝不会成大器，一种是除非别人要他做，否则他是绝不主动做事的人；另一种人是即使别人要他做，他也做不好事情的人。

我们静下心来想一想，那些成功人士的经验与失败人士的教训，卡内基的这句话可谓是至理名言。成功的人与不成功的人最大的区别就是成功的人做事都积极主动，而不成功的人则多半消极被动，可见主动做事和被动做事的差距。

那么，何为主动，何为被动呢？

主动做事，就是找事情、找任务，抢着去做、主动去做；被动做事，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就是等吩咐、等任务，被人要求才去做。主动做事的，会根据事情的进展，找出相应的处理方法；被动做事的，只会按照原有程序，一步步向前走。主动做事的，遇到困难会想出各种办法将问题解决；被动做事的，遇到困难就会畏缩不前，甚至半途而废。主动做事的，会自己寻求改变；被动做事的，只有被逼无奈才会改变。主动做事的，是在“用心”；被动做事的，最多就是“认真”，而认真做事只能把事做对，用心做事才能把事做好。

主动做事才能成功

约翰·D.洛克菲勒出生于纽约州里奇福德镇，父亲威廉·埃弗里·洛克菲勒是一个无牌游医，母亲伊莱扎·戴维森是一个虔诚的浸理会教徒。洛克菲勒是美国实业家、超级资本家，美孚石油公司（标准石油）创办人。他也是美国历史上最富有的人，是世界公认的“石油大王”，掌握全美制油业95%的实权。比尔·盖茨把洛克菲勒作为自己唯一的崇拜对象：“我心目中的赚钱英雄只有一个名字，那就是洛克菲勒。”

洛克菲勒年轻时，曾在一家石油公司上班，他每天的任务就是巡视并确认石油罐的盖子有没有焊接好。一个个装满石油的罐子经由输送带被送到一个可以旋转的平台上，焊接剂自动滴下，平台旋转一圈，盖子就被焊接好了。

经过细心观察，洛克菲勒发现每次焊接剂滴落39滴，一个油罐就焊接完了。但是他并不满意这样的结果，总觉得可以改进一下以节省焊接剂。于是他开始每天观察罐子的旋转，并思考改进的办法。经过一番努

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

力，他终于研制出了37滴型焊接机。但是，用这种机器焊接出来的石油罐偶尔会漏油，并不理想。洛克菲勒继续寻找新的办法。终于，工夫不负有心人，他研制成功了38滴型焊接机。这次改进非常完美，公司给予他很高的评价。

也许你会说：节省一滴焊接剂有什么了不起？但就是这“一滴”却给公司带来了每年5亿美元的新利润。

在任何情形之下，你都要积极地去做事，不可以对工作产生厌恶感。即使不是自己的职责所在，也要主动去做。

洛克菲勒在写给儿子的一封信里说：

“工作是一种态度，它决定了我们快乐与否。同样都是石匠，同样在雕塑石像，如果你问他们：‘你在这里做什么？’他们中的一个人可能就会说：‘你不是看到了嘛，我正在凿石头，凿完这个我就可以回家了。’这种人永远视工作为惩罚，在他嘴里最常吐出的一个字就是‘累’。

“另一个人可能会说：‘你看到了嘛，我正在刻雕像。这是一份很辛苦的工作，但是酬劳很高。毕竟我有太太和4个孩子，他们需要温饱。’这种人永远视工作为负担，在他嘴里经常吐出的一句话就是‘养家糊口’。

“第三个人可能会放下锤子，骄傲地指着石雕说：‘你看到了嘛，我正在做一件艺术品。’这种人永远以工作为荣，以工作为乐，在他嘴里最常吐出的一句话就是‘这项工作很有意义’。

“天堂与地狱都由自己建造。如果你赋予工作意义，不论工作大小，你都会感到快乐，自我设定的成绩不论高低，都会使人对工作产生乐趣。如果你不喜欢做的话，任何简单的事都会变得困难、无趣，当你叫喊着这个工作很累人时，即使你不卖力气，你也会感到精疲力竭，反之就大不相

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同。事情就是这样。

“约翰，如果你视工作为一种乐趣，人生就是天堂；如果你视工作为一种义务，人生就是地狱。检视一下你的工作态度，那会让我们都感觉愉快。”

高尔基曾说过：“工作如果是快乐的，那么人生就是乐园；工作如果是强制的，那么人生就是地狱。”

肯积极主动做事的人，一般都更有责任心。有了责任心，他才能把一件事情考虑周全、完善，包括每一个小细节。因为想得周全，对各种可能出现的问题就都会有所准备和预防，即使遇到，也可以很快解决掉。他们会把工作当成兴趣来做、当成事业来做，不用别人监督，不用别人催促。所以有责任心的人，才能把事情做好。

肯积极主动做事的人，做每件事情都会以一种积极乐观的心态去面对。他们明白，无论做什么事情，都可能会遇到困难，都可能会出现错误。只有克服了困难，改正了错误，才能把事情做好，才能有所提高和进步。所以，在工作中遇到新的问题，他们也会想尽办法去解决、去排除。

我们在工作中，总会遇到一些人，他们习惯于被动做事。上级安排了些什么事情，他就去做什么。遇到了困难，也从不主动去想办法解决，思维停顿，直接告诉上级这个事情不能做。如果没有任务安排，他们不知道自己需要做点什么，看不到哪些问题还没有解决，更不会主动去做那些不是自己分内的工作。相反，那些习惯于主动做事的人，会完成领导布置的工作，还会主动完成那些领导没有布置，却对事情进展有帮助的工作。这种人做事认真、用心，而且让人放心。

任何一个员工，都不能只是被动地等待别人来告诉自己应该做什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么，而是应该主动去了解自己应该做什么，还能做什么，怎样做到精益求精。在一个企业里，很多时候，并不总是有人安排事情叫你去做。如果你主动地行动起来，不但锻炼了自己，同时也为自己积蓄了力量。其实，主动是为了给自己增加机会——增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。

只“听命行事”的员工不是好员工

李一男，毕业于华中理工大学少年班。1993年，他进入了著名科技企业——华为公司。两天时间升任华为工程师，半个月升任主任工程师，半年升任中央研究部副总经理，两年被提拔为华为公司总工程师/中央研究部总裁，27岁就成了华为公司最年轻、最受倚重的副总裁。

2000年，他离开华为，北上创建港湾网络公司，成为华为最有力的竞争对手。2006年9月，其港湾网络公司被华为收购，李一男重新踏入深圳坂田华为公司总部，出任华为副总裁兼首席电信科学家。

2008年10月6日，李一男被百度任命为公司首席技术官（CTO）。

2010年1月，李一男离开百度加盟中国移动，任12580运营公司CEO。

这位才华横溢的技术天才，他的经历让很多人可望而不可即。单是他27岁就当上了华为副总裁就足以证明这一点。那么是什么让这个年轻人晋升得如此神速呢？除了他对技术的发展趋势非常敏感外，就是他总积极主动地去工作。他总能够给总裁任正非提供许多有前瞻性的建议，总能提前为所开发的技术项目解决难题。当别的员工还在为一个产品在市场中的成功陶醉时，李一男已经给任正非提出新的建议，并着手开发下一代产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了！很显然，这样的员工无论在哪个公司都会受到老板的青睐。

公司的大目标和员工的小目标都是为公司创造财富。每一个老板都喜欢那些主动寻找任务、主动完成任务、主动创造财富的员工。主动性强的员工，勇于负责，有独立思考的能力，在业务上追求尽善尽美，认真处理那些难度大、要求高的工作；而那些主动性差的员工，则墨守成规，害怕犯错，凡事只求忠诚于公司规则，老板没让做的事，绝不会插手。

有这样一个故事：两匹马各拉一辆大车，前面的一匹马走得很好，而后面的一匹马却常常停下来。于是人们把后面一辆车上的货物搬到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西全搬完了，后面那匹马便轻快地前进，它追上前面那匹马说："你辛苦吧、流汗吧，你越是努力干，人们就越是要折磨你，给你增加负担。"不久，他们来到一个马车店，主人说："既然只用一匹马拉车就足够了，那我还养两匹马干什么呢？不如好好地喂一匹马，把另一匹马宰掉卖肉，还能赚点钱呢。"接着主人就这样做了。

在新经济时代，那种"听命行事"的员工不再是"优秀的员工"了。老板们都喜欢任用那种不必老板交代，就积极主动去做事的员工；喜欢那些不论老板是否安排任务、自己主动促成业务的员工；欣赏那些交给任务、遇到问题后不会提出任何愚笨、啰唆问题的员工；信赖那些主动请缨、排除万难，为公司创造巨大业绩的员工。

一个人要想有所成就，除了客观条件与资质能力外，还需有正确的做事态度。一件事情的结果往往跟我们用心的程度有关。积极主动是种态度，它会开阔人的思维，最大限度地促进人的潜能开发。而消极的人，只会被动等待、被动接受，容易被外物牵着鼻子走。这种态度会磨灭人的意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

志，抑制才能的发挥，成功也就会离得越来越远了。

做事消极被动的人，不仅会影响自己工作的完成和发展，还会带坏周围其他的人！在企业做事，我们需要的是百分之百的主动执行者，而不是那些被人家逼着、催着才会做事的人。

测验一个人是否会成功有一个标准，即看他工作时所具有的态度和精神。假如他对工作是被动的，假如他对工作感到厌恶，假如他对工作没有热情和爱好之心，假如他不能使工作成为一种喜悦，只觉得是一种苦役，那他一定不会有所成就。

主动出击，是最好的防守，会让我们一直处于不败之地。为了我们的目标，去主动做自己应该做的事情吧，成功将属于我们！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

12

在背后赞美别人

在职场和官场，赞美别人更是一件艺术。说得好，前途一片光明；说得不好，很容易影响自己的命运。

在生活中，喜欢在背后说人坏话、闲话的人不少。但是我们都只喜欢说，不喜欢被说。一旦听到有人在背后说我们坏话，脾气好的会对说坏话的人敬而远之甚至绝交；脾气不好的，可能会火冒三丈、大动干戈。己所不欲，勿施于人，我们一定要以此为戒，千万避免犯背后说他人坏话、闲话的毛病。但是，并不是什么话都不能在人背后说，比如别人的优点。

美国第32任总统罗斯福曾经有一名副官，名叫布德。他对颂扬和恭维，曾有过出色而有益的见解：背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何恭维赞美别人，是一种至高的技巧。世界上没有人对别人的赞美无动于衷，只不过有人会赞美，有人不会赞美而已。大文豪萧伯纳曾说过："每次有人吹捧我，我都头痛，因为他们捧得还不够。"可见，恭维和赞美人人都爱听，关键是赞美的人能不能抓住对方的"闪光点"和"关键点"。

当面赞美，未免会让人觉得有拍马屁的嫌疑。在背后赞美人，在各种恭维的方法中，要算是最让人高兴，也最有效果的了。

背后赞美别人更显真实。背后赞美，往往是真正发自内心的，比当面赞美更让人觉得真实可信，不掺杂恭维和拍马屁的嫌疑。因为你对着一个不相干的人赞美他人，一般都不会出于什么明确的目的。然而这个赞美却会一传十，十传百，迟早会传到被赞美者的耳朵里。

背后赞美别人更显诚意。如果我们当面说别人好话，很可能会被别人认为你是有求于他，或者你只是在奉承、讨好他；而在背后说相同的好话时，被赞美者更容易接受我们的赞美之词，也容易领情。

多在背后说人好话

《红楼梦》中就有这么一段描写：贾雨村来到贾府，宝玉的父亲贾政让宝玉一同来见客。贾宝玉不愿去，史湘云劝他说："还是这个情性不改。如今大了，你就不愿读书去考举人进士的，也该常常地会会这些为官做宰的人，谈谈讲讲些仕途经济的学问，也好将来应酬世务，日后也有个朋友。没见你成年家只在我们队里搅些什么！"

贾宝玉本来就是一个受不得半点约束、追求自由的人，听史湘云等人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

劝他多读书，多和为官做宰的人接触，这让宝玉大为反感。对着史湘云和袭人赞美黛玉妹妹说："林姑娘从来就没有说过这样的混账话！要是她也说这些混账话，我早就和她生分了。"

恰巧此时，林黛玉来到窗前，无意中听到了贾宝玉对自己的这番赞美："不觉又惊又喜，又悲又叹。所喜者，果然自己眼力不错，素日认他是个知己，果然是个知己。所惊者，他在人前一片私心称扬于我，其亲热厚密，竟不避嫌疑。所叹者，你既为我之知己，自然我亦可为你之知己矣，既你我为知己，则又何必有金玉之论哉；既有金玉之论，亦该你我有之，则又何必来一宝钗哉！所悲者，父母早逝，虽有铭心刻骨之言，无人为我主张。况近日每觉神思恍惚，病已渐成，医者更云气弱血亏，恐致劳怯之症，你我虽为知己，但恐自不能久待，你纵为我知己，奈我薄命何！"

之后贾宝玉和林黛玉二人感情大增，彼此更加亲密无间，开始互诉衷肠。在黛玉看来，宝玉在别人面前赞美自己，而且又不知道自己会听到，这种赞美不但是难得的，还是无意的，而且肯定是发自内心的。如果宝玉当着黛玉的面说这样的好话，生性多疑、爱使小性子的黛玉可能会认为宝玉是为了讨好她或打趣她。

张艺谋和陈凯歌是代表着国产电影最高水准的两位导演，他们从默默无闻者成长为国内第五代导演中的佼佼者，同时也注定会被紧密联系在一起。

两人的经历和遭遇也是出奇得相似，他们一起从北京电影学院78级毕业，一起成为中国最出色的两位导演，一起涉足商业电影，一同走上国际舞台。

同为国内最杰出的导演，人们把张艺谋和陈凯歌拿来比较是理所当然

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的，恐怕连他们自己也会自觉或不自觉地对比一番。有竞争才会有进步，无论对于他们还是对于观众来说，都是大有裨益的。

但是他们的斗，又绝不是像泼妇骂街那样打无谓的嘴仗或者耍无赖，而是颇有绅士风度的竞争。

在一次评奖中，陈凯歌的作品没有得奖，在单独接受采访时张艺谋说了这样一段话："凯歌是个很出色的导演，我跟凯歌的特点在于，我们都保持自己的个性。这个个性你可以不喜欢、不欣赏，但凯歌从不妥协，他保持他的个性。而中国这样的导演很少。不能因为凯歌的作品没有得奖，就说这说那的，我觉得这是一种短视。"

据国外心理学家调查得知，背后赞美别人的作用绝不比当面赞扬差。而且，直接赞美的度很难掌握，如果不足，会让对方感到不满足、不过瘾，甚至不服气；过了头，又会变成溜须拍马和恭维，让人觉得不真实。而用背后赞美的方法则不会出现这些问题。因此，很多时候，当面赞美的效果往往没有通过第三者间接赞美的效果好。

所谓间接赞美，就是借第三者的话或者借第三者之口，来赞美对方。比如，你见到甲，你对他说："前两天我和乙谈起了你，他对你推崇极了。"无论事实是否真的如此，反正甲绝对不会去调查乙是否说了这句话，但他对你的好感肯定会上升。如果碰巧乙又是甲很敬重的人，那么他对你的感激就会更深。再比如，你见到了甲，在聊天时，无意中你大讲乙的好话："乙这个人非常有能力，很多事情别人做不到，他都可以做得非常好。"虽然你只是对甲一个人讲的这番话，也没有让甲把这番话说出去，但是请放心，用不了几天，很多人都会知道你对甲说过什么，当然也包括甲。这时甲对你的好感就会提升。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原因很简单，试想，如果有人告诉你：某某人在你背后说了许多关于你的好话，你会不高兴吗？但是，这些话要是当着你的面说，效果可能就大打折扣了。

多在第三者面前去赞美一个人，是你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说："某某朋友经常对我说，你是个很了不起的人！"相信你感动的心情会油然而生。那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话、赞扬别人的策略。因为这种赞美比当面对你说"先生，我是你的崇拜者"更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。

学会间接赞美别人

在职场和官场，赞美别人更是一门艺术。说得好，前途一片光明；说得不好，很容易影响自己的命运。

如果你当着上司和同事的面赞美上司的话，你的同事一定会认为你在讨好上司，拍上司的马屁，很多人会对你不屑甚至引起同事的反感。另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至还有可能起到反作用。同时，上司脸上可能也挂不住，会说你不真诚。而假如你在上司不在场的时候，"无心"地说了一些上司的好话，不仅不会让同事们觉得你是在拍马屁，而且你的赞美，还将很快就传到上司的耳朵里。

小张是一位新员工，刚到公司不久。他希望自己能够得到领导重视，但又不想表现得过于积极，影响同事对他的看法。于是，他想了个主意：一天，几个公司同事一起吃午饭，边吃边闲谈，小张非常随意地说了上司

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

几句好话："咱们王经理这人真不错，业务能力强，处事也公正。尤其对我这个新人的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。"这几句话很快就传到了王经理的耳朵里，王经理心里不由得有些欣慰和感激。而小张的形象，在王经理心里也瞬间上升了很多。不久，小张就得到了王经理的重用，并得到了很多机会。

在工作中和生活中，如果我们想赞扬一个人，却又不便对他当面说出或没有机会向他说出时，可以在他的朋友或同事面前，适时地赞扬一番。

美国一位推销《百科全书》的推销员，他的业绩每次都是别人的数倍。当问起他有什么秘诀时，他回答说，其实他的秘诀很简单，就是在客户刚刚露出一点点购买意向的时候，他就会马上叫来这个客户的孩子，然后对他们说："知道吗？你们的爸爸真好！为了让你们学好知识，现在就开始给你们准备最好的书。你们要记住，你们有一位真心爱你们的好爸爸！"

在背后的赞美，首先说明你没有一点功利性，只是"无意"中说出了一个事实。被赞美者"辗转"听到你这些客观的、由衷的赞美之词，心里的激动和高兴之情可想而知。

除此之外，间接听来的赞美，意味着有很多人都听到了这个赞美。自己的能力在很多人那里都得到了肯定和极高的评价，单就这一点，就足以让被赞美者兴奋了。

每个人都喜欢听好听的话，喜欢别人的夸奖和赞美。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方不够真诚或者说得太离谱了。即使明知对方讲的是奉承话，我们的心里还是免不了会沾沾自喜，这就是人性的弱点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何说人好话，是一门魅力无穷的学问。最有效的方式还是在第三者面前说。有时候，赞美别人并不需要你挖空心思去想什么华丽的语言，也不用你费尽心机找各种场合去讨好别人。聪明的人，不经意中就能将赞美的语言送出去，效果还是出奇得好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

13

重视身边的每一个人

著名的罗马人西拉斯早就说过，“你对别人感兴趣，是在别人对你感兴趣的时候”。因此，如果你想要别人欢迎你，你就得先欢迎别人！

纽约电话公司曾就电话对话做过一项调查，看在现实生活中哪个字使用的频率最高。最后他们发现，在500个电话对话中，“我”这个字使用的频率最高，大约用了3950次。这说明，不管你是什么人，不管你实际状况如何，在内心中都是非常重视自己的。

重视自己是人的天性，每个人都会自然不自然地把自己摆在了相对重要的位置上。所以每个人都希望得到周围人的尊重和重视，如果你对其置之不理或者是产生了轻视，就会引起他的反感甚至怨怒。严重的还会导致人们在前进的道路上，不断遭受挫折和坎坷。

人的社会性决定了人的所作所为必须有别人捧场才能行得通，而别人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

凭什么要来捧你的场？是因为你最重要吗？错！是因为你是正确的吗？也不尽然。真正使别人捧你场的，是你对别人的重视、对别人利益的呵护，只有重视别人，别人才会重视你。

重视你身边的每一个人

在美国有一位杰出的推销员，他叫弗兰克·贝特格。他的业绩经常会超过别人一倍以上，是什么秘诀让他取得如此巨大的成功呢？

大家知道，推销产品最重要的是能与客户见到面，只要客户可以安下心来听完推销员的介绍，这笔生意就成功了一大半。决定一个推销员成功与否的关键就是看他是否能敲开客户的大门。很多推销员都被这些客户的秘书挡在了门外，因为很多秘书都把摆脱推销员视为自己的工作之一。无论你的产品有多好、口才有多棒，你将这些推销手段用在秘书身上是毫无用处的，因为你说得再好，他们也不会买你的产品。

最简单有效的办法就是给予他们充分的理解和尊重，博得他们的好感，让他们帮你打开客户的大门。

弗兰克·贝特格就是这样做的。他与这些秘书打交道之前，通常会先设法查出秘书的名字，然后抄在备忘卡上以免忘记，在与他们交谈时，也尽量称呼其名。打电话预约时便说："玛莉特小姐，你好！我是贝特格，不知你是否可替我安排今天或本周与哈斯先生面谈，只要20分钟。"

你会发现只要信任他们，诚恳地尊重他们，约会事宜总是可以顺利完成。因此，推销员在与人相处时，要想受到欢迎，在真诚地关心客户、重视客户的同时也不要忽略了客户身边的人，以免为自己制造不必

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要的麻烦。

美国哲学家约翰·杜威说：“人类心中最深远的驱策力就是希望具有重要性。”每一个人来到世界上都有被重视、被关怀、被肯定的渴望，当你满足了他的要求后，他被你重视的那一方面就会焕发出巨大的热情，同时他也会成为你的朋友。在推销中，推销员往往会盯住最有决策力的客户，而忽视了客户身边的人。殊不知，有时候，可能最不起眼的人却在你的推销进程中起着至关重要的作用。

有位推销员，负责推销强生公司生产的产品，他的客户中有一家药品杂货店。每次他到这家店里去的时候，总是先跟柜台的营业员寒暄几句，了解一下产品的销售情况，然后才去见店主。有一天，他又来到这家商店，店主突然告诉他今后不用再来了，他不想再买强生公司的产品，因为强生公司主要针对食品市场，药品只占很小的比例。对他的小药品杂货店来说，不如卖专业药品公司的产品更合适些。

这时，柜台上的营业员走了过来，对店主说：“如果可以，还是尽量不要换产品，我在向顾客推荐商品时，也会重点推荐强生的产品。因为这名推销员是到店里来的所有推销员中唯一一位会与我打招呼的人。如果有什么人值得做生意的话，应该就是他。”

店主同意了售货员的这个看法，从此成了这名推销员的忠实客户，并且比平常多订了一倍的货。

学会重视别人有助于你在社会上立足，有助于你获得别人的支持和帮助，有助于得到别人同样的重视和关心。那么如何做才算是重视别人呢？

其实很简单，就是宽容、忍让、和善！一个藐视的眼神、一种不满的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

腔调、一个不耐烦的手势，都有可能带来难堪的后果。著名的罗马人西拉斯早就说过，“你对别人感兴趣，是在别人对你感兴趣的时候”。因此，如果你想要别人欢迎你，你就得先欢迎别人！

要永远让对方觉得自己很重要。无论何时都不要轻易地指出别人的错误，要让别人保住面子。罗宾森教授曾经说过这样一段很富有启示性的话：“人，有时会很自然地改变自己的想法，但是如果有人说他错了，他就会恼火，更加固执己见。人，有时也会毫无根据地形成自己的想法，但是如果有人不同意他的想法，那反而会使他全心全意地维护自己的想法。不是那些想法本身有多么珍贵，而是他的自尊心受到了威胁。”

即使是下属也不能轻视

身为管理者或者领导，轻视你的下属绝非明智之举。在一个人危难之时，往往是一些你意想不到的人在帮助你。而他们之所以会在你危难之时伸出援助之手，就在于你偶然对他们做的某个善举。

西汉时，有个叫邴吉的人，是鲁国北海人。汉宣帝即位后，他代替魏相成为丞相。虽然身居要职，但他依然保持着宽容待人、重视他人的气度，为人更是深沉忠厚，不夸耀自己的长处。

他的马车夫很喜欢喝酒，经常离开自己的职位四处游荡喝酒。有一次，他与丞相一起出门，也是喝醉了酒，吐得车上到处都是。手下的人都认为要严格处罚这个马车夫，以免他以后再这样没规矩。但邴吉认为：喝酒吐脏了车而已，又不是什么大错。况且人怎么会不犯点小错呢？每个人都有他的长处，马车夫也会有我邴吉所不及的地方，如果因为这点小错就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

毁了他的前程，那就太不值得了！于是就没有处罚这个马车夫。

有一次，马车夫一人外出，看见边境驿站使者带着紧急文书策马路过。因为自己是边疆人，所以对那里的警备措施比较熟悉，看到这种情形，就知道肯定是边疆出了什么事。于是他跟上驿站使者，了解到原来是边疆出现了战事。邴吉对边疆事务并不知晓，车夫马上赶回相府，将自己了解的一切都告诉了邴吉。没多久，汉宣帝召见众大臣，果然问起了边疆的情况，众大臣都一无所知，唯独邴吉能够一一道来，并提出了许多很有针对性与建设性的边防改善建议，因此受到了汉宣帝的赞赏，并得到了丰厚的赏赐。

邴吉感慨地说："如果不是这个马车夫，我又怎么会知道边疆的情况呢？如果我当初轻视一个马车夫的价值，今天我也同样会回答不了皇帝的问题啊!"

历史虽已久远，却依旧有值得借鉴的地方。能够重视他人、发挥他人的才干，这本身就是一种难得的才能，往往就是这种重视他人的行为可以帮助你走向成功。

能够时时做到关心别人，重视别人，必须具备高尚的情操和磊落的胸怀。当你用诚挚的心灵，使对方在情感上感到温暖、愉悦，在精神上得到充实和满足时，你就会获得和体验到一种美好、和谐的人际关系，你也会拥有许多朋友。

在销售界有一个著名的"250定律"，就是说，一个客户可能为你带来250个潜在客户，但同时也意味着，一旦你得罪了一个人，那么也就失去了250个潜在客户。所以，一定要有宽广的胸怀，绝不能因为自己一时的感受，而对身边任何一个人造成感情上的伤害，要尊敬、善待、重视我们身边的每一个人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们在这个社会上生活，谁都免不了要与人相处。要想受欢迎，就要以真心换取真心，真诚地关心别人、重视别人。

要知道，使自己变成重要人物，是每个人心中共同的愿望！每个人都渴望能受到别人重视，当你满足了他的需求时，他也会对你做出回报，并成为你的好朋友。

重视别人并不是用嘴说的，而是在实际行动中做出来的。日常生活中一个鼓励的眼神、一个支持的动作、一句礼貌的客气话，实际上就是对别人的重视。

热忱地对待生活的人，生活一定会给他一个满意的答复！重视你身边的每一个人，你就会体验到一种美好、和谐的人际关系，你就会拥有许多的朋友，并获得最终的成功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

14

听别人把话说完

绝不能把别人的只言片语拿来由我们自己加工、断章取义，更不能将我们自己的想法和意思，投射到别人所说的话上。

在法国巴黎一座教堂外的广场上有个石雕：一个向侧面微微倾斜的头像，面部表情平和专注，一只大手做掩耳状，仿佛在倾听着整个巴黎的声音。这个简单的动作，就是倾听。

有人说：人之所以有一张嘴，两只耳朵，是叫我们听的要比说的多一倍。

我们在交谈中，要多听少说，听还要有听的技巧。其中最重要的是要耐心地听别人把话说完，并加以分析，听明白对方的意思，包括弦外之音。

听别人把话说完，这是一种耐心；听别人把话说完，这是一种修养；

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听别人把话说完，这是对别人的尊重；听别人把话说完，更是一种交际的艺术。在开口之前，能让别人把话说完（哪怕你不赞同他的意见），体现的是风度，表现的是你对别人和这个世界的理解和宽容。更为重要的是，只有让别人把话说完，我们才能真正弄清楚别人要表达的意思和想法。假如不明白别人的意思，你随便接话，这只会说明你是一个蠢人。

别人要讲话的时候，一定有他要讲的理由。作为听者，必须让他讲完，否则你不分青红皂白地训斥人、提意见，就会伤害别人的心灵，到时候后悔就来不及了。特别是在你对某一件事情自以为清楚其实并不清楚的时候，你的头脑要格外冷静，即使讲话的人不打算将后面的话讲完，你也要循循善诱，弄清事情的原委再说话。

中国有一句古话叫“耳听为虚，眼见为实”。而实际上，眼见不一定都是“实”的，更不要说耳听了。很多时候我们都会在倾听上犯错误，甚至只听一半就下结论，多少悲剧就是因为这个而产生的。

弄清别人的想法再发言

这是一个发生在美国的真实的故事。美国有一位非常著名的电视节目主持人，他叫林克莱特。有一次，他主持一个电视节目，在节目现场要随机采访几名观众。当林克莱特采访完一个热情洋溢的观众刚刚转过身来，准备找下一个采访者的时候，坐在电视直播大厅观众席最前排的一个十分活泼而勇敢的小男孩拦住了他，用一个稚声稚气的声音说：“先生，你为什么总是采访别人，为什么不能采访采访我呢？”

林克莱特转过身，看着这个可爱的小男孩正充满期望地望着他，笑着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对他说："小家伙，我正准备采访你呢。"

"真的？那我太荣幸了！"小男孩兴奋地说。林克莱特马上梳理了一下自己的思路，微笑着问小男孩说："你叫什么名字？今年多大了？"

小男孩回答说："我叫杰克，今年6岁了。"

"杰克，能问一下你长大后想干什么吗？"

小男孩的大眼睛骨碌碌飞快地转了转，像是思索了一下，然后很快地回答说："我想当一名飞机驾驶员！"

"飞机驾驶员？"林克莱特说，"那可是个很了不起的职业啊！但是，想要成为一名出色的飞行员，可不是一件十分容易的事情。如果有一天，你的飞机正好飞在太平洋的上空，你发现飞机油箱里的燃料不多了，无法飞到任何一个机场，你会怎么办呢？"

小男孩转了转他的大眼睛，思考了一会说："我会通知飞机上所有的乘客，请他们系好安全带，然后我挂上降落伞跳出去……"

这句话把现场的观众和林克莱特逗得哈哈大笑起来，这个聪明又可爱的小家伙，在那么危急的关头，他竟然会置飞机上所有乘客的安危于不顾，自己挂上降落伞逃走了。但是童言无忌，他毕竟才是一个6岁的孩子，所有人都认为这只是一个电视直播中的小玩笑而已。

按导演时间的安排，为了尽量不打乱节目的时间计划，大笑着的林克莱特马上走向另一个观众，他要去采访那个企业家。就在这时，林克莱特忽然感到有人正在后边拉他的衣襟，他回过头来一看，顿时愣住了，原来是刚才那个接受采访的小男孩。只见小家伙似乎很难过，大大的眼睛里涌满了泪水，林克莱特不解地说："小家伙，你还有什么问题吗？"

小男孩委屈地说："先生，我刚才的话还没说完呢。"

林克莱特把满腹委屈的小男孩抱到一把高高的椅子上，然后把话筒递

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给小男孩说："十分对不起，小家伙，来，请你把你想说的话说完。"

小男孩拿起话筒，望了一眼惊诧的观众说："我跳下去拿燃料，马上就回来！"

直播大厅里顿时静极了，静默了一会儿，当所有的观众回味过来时，顿时响起了排山倒海的掌声。林克莱特紧紧搂住那个小男孩说："对不起，刚才我没有把你的话完全听完，请你原谅我。小家伙，你真是好样的！"

从那以后，林克莱特就告诫自己：听一个人说话时，一定要听他把要说的话说完。几十年来，林克莱特一直坚持这样做，他曾在医院危急病床前听一个临终者断断续续说话34小时；采访一个参加过越战的老兵，听他情绪激昂地连续说话、抱怨28小时。因此，他成了很受观众青睐和尊重的著名节目主持人。

沟通是双向的。我们并不是单纯地向别人灌输自己的思想，我们还应该学会积极地倾听。

毛主席曾经说过："让人把话说完，天塌不下来。"不管在任何情况下，不管被任何情绪包围，我们都要认真地、耐心地听别人把话说完，让别人将自己的意图正确地、完整地告诉我们。绝不能把别人的只言片语拿来由我们自己加工、断章取义，更不能将我们自己的想法和意思，投射到别人所说的话上。

很多时候，别人对事物的观点与看法和我们很不相同，甚至可能是我们无法接受的。这并不是别人的错，因为每个人都有自己的评判原则和价值观。你可以不同意，但应试着去理解别人的想法和意见。让人把话讲完，实质上就是一个调查和了解的过程。只有让人把话讲完，才有可能了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

解对方的内心；只有让人把话讲完，才有可能了解到事情背后的真相。

在通常情况下，一个人的谈话都是与心情有关的事情，加上每个人语言表达能力的不同，可能会比较零散或混乱，逻辑性不太强，观点也不是特别突出。这时，我们要特别注意让对方把话说完，才有助于让我们听懂全部的意思。否则，很容易自以为是地去理解，从而产生错误的认识和结果。

不要以自己的想法想别人

第二次世界大战期间，美国著名军事家、统帅、陆军五星上将奥马尔·纳尔逊·布莱德雷任美国太平洋战区司令官。有一次，接到上级命令，他们需要组成一个敢死队，执行一次万分危险而紧急的任务。于是布莱德雷立刻召集手下的将士们，排成一个长列。

“我们这次的任务既艰巨又危险！”布莱德雷用眼角瞟了大家一眼，“有哪位愿意冒险接受这次任务的，请向前走两步……”

此时适逢一位参谋递给他一份最新的战报，于是布莱德雷和这位参谋交头接耳了片刻，等到他处理完战报，再面对行列中的将士时，发现长长的队伍仍是一条直线，没有一个人比旁边的人多向前走两步。

布莱德雷大为恼火，按捺不住自己激动的心情，以十分愤慨的口吻说：“此次任务虽然万分危险，但我们是军人。养兵千日，用兵一时。现在情况如此紧急，竟然一个人都不愿意承担这项任务！你们……”

“报告司令！”站在最前排的那个人说，“我们刚才每个人都向前迈了两步，所以队伍仍然是条直线！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们再来看这样一个故事：一天，一对年轻的父母带着一个4岁大的儿子一道去公园游玩。天气很热，儿子口渴了，爸爸从背包里拿出了两个苹果，要儿子给妈妈一个。没想到，儿子接过苹果，在两个上面分别咬了一口。见到孩子这样做，爸爸很失望也很难过。虽然儿子年纪尚小，不懂世事，但爸爸还是很伤心，怪自己没有教育好孩子。本想像别的父母一样，对孩子训斥一番，然后再就这件事情教孩子应该怎样做。可转念一想，儿子从小就非常喜欢妈妈，平时也不是喜欢霸占好吃的人，今天他突然这样做，会不会有什么原因呢？想到这里，他把儿子叫到跟前，轻声地问："你为什么要在两个苹果上分别咬一口呢？"

儿子两只黑葡萄般的眼睛忽闪忽闪着，满脸童真地说："因为……因为我想把最甜的一个给妈妈。"

父亲的眼里隐隐闪烁着泪花，既为有这样懂事的儿子而自豪，又为自己刚才的行为感到惭愧。

看了这个故事我们就可以知道，听别人把话说完，再发表你的想法，是多么的重要。很多时候，最重要的话往往在后边。

在工作中，领导召集大家开会时，我们经常会听到有人抱怨：好无聊啊！怎么还没结束呢？我们总是不自觉地去打断别人，或者走神。有时我们根本没有完全理解领导的指示和意思就一知半解地去执行，结果做了很多无用功，交任务的时候就会返工，甚至受到领导批评。其实，这都是因为自己首先没有听明白领导的意思。

很多人都会觉得沟通是一件很难的事情。随着工作频率的加快，我们不再愿意接收太多不需要的信息，总是显得行色匆匆，因为太忙，我们习惯了很少去听，觉得那是在浪费时间。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其实，听往往比说更重要。沟通就好像一条水渠，听和说分别是水渠的两端。听和说是不能分开的两个环节，只听不说的人不能成功，只说不听的人也不能成功。倾听是说的前提，先听懂别人的意思了，再说出自己的想法和观点，才能更有效地沟通。只有听懂别人表达的意思的人才能沟通得更好，事情才能解决得更圆满。

《圣经》上说：要快快地听！慢慢地说！慢慢地动怒！（《雅各书》第1章19节）这是一个非常值得我们铭记的提醒！有的人常常将别人的话只听一半，就急着说我知道，急着表达自己的看法。还有的人，常常将自己的意思，硬套在别人所说的话上头。你认为自己真的明白别人的意思了吗？你是不是常常只听了几句就半途打断别人的讲话，是不是又自以为是地进行反驳呢？是听得多还是说得多，就要看我们拥有怎样的态度。做一个先听后说的人，会让沟通更顺畅！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

15

给别人的比别人期望的多一点

"多做一点"体现了你做事的态度，"多做一点"表现了你能力的提高，"多做一点"增加了你表现的机会，"多做一点"也扩大了你肩负的责任。

著名投资专家约翰·坦普尔顿通过大量的观察和研究，总结出了一条非常重要的原理："多一盎司定律"。盎司是英美重量单位，1盎司大约相当于28.35克，是一点微不足道的重量。

所谓，"多一盎司定律"，就是说只要你比平常多付出一丁点的努力就会获得超出寻常的效果。坦普尔顿指出：那些取得突出成就的人与取得中等成就的人做的几乎是同样的工作，他们所付出的努力差别也很小——只是"多一盎司"。但其结果却经常有天壤之别。

很多时候，我们做的一些工作或者努力超出老板或者顾客的预期，让他们感到了"惊喜"，哪怕只有一点点，也会产生非常巨大的作用。你的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

突出、你的卓越、你的成功往往就在于别人的这一点点惊喜。

超出顾客期望的服务

四川海底捞餐饮股份有限公司成立于1994年，是一家以经营川味火锅为主，融各地火锅特色于一体的大型跨省直营餐饮企业。公司在张勇董事长确立的服务差异化战略指导下，始终秉承“服务至上、顾客至上”的理念，致力于为顾客提供“贴心、温心、舒心”的服务。

十几年来，公司已发展成为在北京、上海、西安、郑州、天津、南京、沈阳等全国多个城市拥有50多家直营店，4个大型现代化物流配送基地和1个原料生产基地，年营业额超过了10亿元，拥有员工超过万人的企业。

海底捞成功的秘密就在于一点：超出顾客期望的“变态”服务。

在海底捞，顾客能真正找到“上帝的感觉”，甚至会觉得“不好意思”。正是这种“变态的服务”征服了绝大多数的火锅爱好者。

一到饭点，很多生意好的餐厅都会因为人满而有人排队等座位，海底捞就是这样。等待原本是一个痛苦的过程，但海底捞却把它变成了一种愉悦：他们会让顾客一边等待，一边吃着各种免费的水果、饮料和零食；如果是一帮朋友一起来的，服务员还会主动送上扑克牌、跳棋之类的桌面游戏供大家打发时间；顾客还可以到餐厅上网区浏览网页，甚至还可以来个免费的美甲、擦皮鞋……

等客人坐定开始点餐的时候，围裙、热毛巾就会一一送到您的面前。服务员还会细心地为长发的女士递上皮筋和发夹，以免头发垂落到食物上；戴眼镜的客人则会得到擦镜布，以免热气模糊镜片；服务员看到你把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手机放在台面上，会不声不响地拿来小塑料袋装好，以防碰触油腻；如果你点的菜太多，服务员会善意地提醒你已经够吃；随行的人数较少，他们还会建议你点半份……

张勇有句经典语录：“客人是一桌一桌抓的。”尽管客人都是来吃火锅的，但有的是情侣，有的是家庭聚会，有的是商业宴请，客人不同，需求就不同，服务和感动客人的方法就不完全一样。有的人要标准的调料，有的人喜欢自己调；有的人口味重，需要两份调料，有的人连半份都用不了；有的人喜欢自己涮，有的人喜欢让服务员给他涮。

张勇知道，客人的需求五花八门，标准化服务最多能让客人挑不出毛病，但不会超出顾客的期望。要想得到客户的认可，就得提供超出顾客预期的服务。

如果某位顾客特别喜欢店内的免费食物，服务员会单独打包一份让其带走；孕妇会得到海底捞的服务员特意赠送的泡菜，分量还不小；“只打了一个喷嚏，服务员就吩咐厨房做了碗姜汤送来，把我们给感动坏了。”很多顾客都曾有过类似的经历。

一次，一位顾客在点菜的时候问服务员，撒尿牛肉丸一份有几个。服务员一看顾客的数量就马上意识到，对方是怕数量少不够分，便回问一句：你们一共几位？她说10位。服务员马上回答说，本来一份是8个，她可以去跟厨房说一下，专做10个。

还有一次，服务员在上菜的时候发现，一位顾客阿姨把鹌鹑蛋上面的萝卜丝夹到碗里吃，感觉这位阿姨一定很喜欢吃萝卜，于是服务员立即打电话给上菜房，让他们准备一盘萝卜丝。当她把拌好的萝卜丝端到桌上时，客人很惊讶，也非常高兴，连声夸奖服务员，还问这个萝卜丝是怎么拌的，这么好吃。接下来的一个月，他们连来了三次，还把其他朋友介绍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来吃饭。

这就是海底捞的顾客们所享受的，“花便宜的钱买到星级服务”的过程。毫无疑问，这样贴身又贴心的“变态服务”，会让人一次又一次不自觉地走向这家餐厅。

你对自己的要求要适当地高于老板的要求，这会让你在工作中受益匪浅。

很多时候，我们都可以在工作中给老板一点惊喜。大到对工作、公司的态度，小到你正在完成的任务，甚至是转接一个电话、整理一份报表……只要你能将你的工作在完成的基础上多做一点，高出老板对你的预期，你也就给了老板一个注意你的机会，并将会得到数倍的回报。

“多做一点”体现了你做事的态度，“多做一点”表现了你能力的提高，“多做一点”增加了你表现的机会，“多做一点”也扩大了你肩负的责任。当然，多做一点要做得恰到好处，多想一步也要考虑周到。不是叫你画蛇添足，而是让你锦上添花。不是让你充当“成事不足，败事有余”的角色，而是让你精益求精。

高出老板对你的要求，你将得到比你想象的还要多的收获；高出老板对你的要求，你就在成功的道路上向前迈出了一大步。

高出老板对你的要求

在工作中，尽职尽责完成自己工作的人，最多只能算是称职的员工。如果你能在完成自己工作任务的基础上，在工作中多做一点，超出老板的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期望，那你就很有可能成为优秀员工。

在很多时候，我们都需要给自己单独制订一个做事的标准，而这个标准一定要超出别人对我们的期望值，这样我们才能更优秀，更接近成功。尤其是在工作中，我们自己的标准要适当地高于老板的要求，不断地给老板一个个小的惊喜，你就能取得非凡的成绩，获得意想不到的收获。

小耘在公司做前台，平时负责接电话、转电话，或者接待客人之类的工作。但是有一次，会计人员不在，老板把一份业务清单交给她，要她算出总金额，半小时后交给他。小耘的数学和统计学学得都不错，不到20分钟就把每个业务员的业务总计和提成算清楚了，而且还做了总结和分析，并把每个业务员的各项收入分别列了一张清单，交到老板的办公室。老板本来只要求她算出总金额的，看到这样的结果相当意外，当然更多的还是惊喜和满意。

后来，老板让她打印一份采购合同。小耘无意中发现了合同上有一个措辞上的漏洞，于是她马上向老板反映了情况。老板仔细看了看，改正了这处疏漏。就因为小耘的这个发现使公司免受了几十万的损失。这一次，老板不再犹豫了，提升小耘为自己的助理。

对自己的要求适当地高于老板的要求，其实并不难。老板的要求是100，我们只需做到101。就增加那么1点，有什么难的呢？每个人都可以做到，只要你多一点点细心、多一点点责任、多一点点敬业的态度。

也许刚进公司的时候，你只是个文案工作者。你一开始的工作，或许只是编辑一些文字，写写简单的文案。随着自己对这份工作的熟悉和上司对你工作的认可，你就可以加些自己的创意和设想进去。提高对自己的要求，主动给自己施压，不但会有更大的进步，还会在默默地表现自己的同时，引起上司的注意。不管你有哪方面的才能，都可以有意地展现出来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总会遇到你的伯乐。

“对自己的要求适当地高于老板的要求”，其实是一个简单的成功秘诀，只要你做到了，成功也不是很困难的事。这么简单的事，却有很多人想不到，有些人想到了却做不到，以至于最后真正能够成功的人少之又少。只有那些想到了又坚持做到的人，才会是最后的成功者。

人与人的能力相差很大，比如说做同一件事，有的人做得快，有的人做得慢；有的人做得好，有的人做得差；有的人做得比老板预期的“差一点”，有的人做得比老板预期的“多一点”。而一个人的能力就体现在这个“多一点”上。

很多工作内容都是相同的，就看你如何去做。要是只想完成任务，最多也就是合格。如果你把它当成一个考验，你就会想老板之所想，并比他期望的还要多一点、完美一点。不要小瞧这一点点的进步，积少成多，量的积累会带来质的飞跃。

我们可以换位思考一下，如果你是老板，你最看重的是什么？是工作态度！两个人，一个人总是按照你的要求一丝不苟地完成任务；而另一个人会根据你要他做这件事的目的，在完成的基础上精益求精，你更喜欢谁？答案显而易见。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

16

批评人之前，先进行赞美

“矫正对方错误的第一个方法——批评前先赞美对方。”

——戴尔·卡耐基

俗话说：“忠言逆耳利于行。”我并不认同这句话。能够听得进去的忠言，才能利于行；听不进去的忠言，是无法利于行的。能够听进去批评，心悦诚服地接受批评是关键。我觉得“顺耳忠言更利行”。

“忠言”，指带有劝诫性质的直率之言，正因为直率，故往往听起来逆耳，甚至让人难堪，难以接受，这往往会让劝诫的效果大打折扣。不能否认，提出“忠言”的人动机大都是好的，只是在某些情况下，会带有一点“辣味”，关键在于“忠言”提出者说话的态度。如果摆出一副“教师爷”的架势，不分时间、场合、对象，不讲究方式方法地说教，必定会令人反感。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以，在我们说“忠言”的时候，不妨将“忠言”说得顺耳些，那样也许更能起到利于“行”的作用。懂得了这个道理，就要以平等的态度、真挚的情感、亲切的口吻、多样的方式来批评。不仅要考虑自己的意见，还要考虑对方的感受，将沟通进行到底，何愁得不到别人的理解和支持呢？

如何能让忠言顺耳起来呢？最简单有效的办法就是在批评别人之前，先进行赞美。俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒。”心理学家发现，赞扬：批评=5：1的比率，能够使人与人之间的关系保持活跃健康，对方也最容易接受。也就是说批评1句，要表扬5句。

如果你必须批评，请从赞美开始

柯立芝总统执政时，一次，他对一位女秘书说：“你今天穿的衣服很漂亮，真是位年轻漂亮的女孩子。”

平常沉默寡言的柯立芝总统，一生很少赞美别人，这次却对他的女秘书说出那样的话来，那位女秘书脸上顿时涌现出一层鲜艳的红晕。总统接着又说：“别难为情，我刚才的话，是为使你感到高兴；从现在起，我希望你对公文的标点，要稍微注意一点。”

他对那位女秘书用的方法，虽然稍微明显了些，可是所用的心理学却很巧妙。当我们听到别人对我们的称赞后，如果再听到其他不愉快的话，就比较容易接受了。

理发师替人修面时，先敷上一层肥皂水就是这个道理。

1863年4月26日，也是美国内战最黑暗的期间。林肯的将领们，带

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着联军屡遭惨败。那时人心惶惶，全国哗然，数以千计的士兵，临阵脱逃，甚至参议院里的共和党议员，也起了内讧叛乱，他们强迫林肯离开白宫。

林肯说："我们现在已走到毁灭的边缘——我似乎感到上帝也在反对我们，我看不到一丝希望的曙光。"而带来这些黑暗和混乱的是林肯的一位将军——霍格将军。而全国成败的命运，也是依赖在这位将领的身上。于是，林肯给他写了一封信，批评他的错误。如何设法改变一位固执的将领，林肯动了不少脑筋。他用机智的手腕，加上外交的词汇，让霍格将军可以更容易地接受他的建议。

信的内容是这样的：

"我已任命你做波多马克军团的司令官，当然，我这样做是根据我所有的充分的理由。可是我希望你也知道，有些事，我对你并不十分满意。我相信你是一个睿智善战的军人，当然，这点是我所感到欣慰的。同时我也相信，你不至于把政治和你的职守掺混在一起，这方面你是对的。你对你自己有坚强的信心——那是一种有价值、可贵的美德。

"你很有野心，这在某种范围内，是有益而无害的。可是在波恩雪特将军带领军队的时候，你放纵你的野心行事，加以阻挠他。在这件事上，你对你的国家，对一位极有功勋而光荣的同僚军官，犯下了一个极大的错误。

"我曾经听说，并且使我相信，你说军队和政府需要一位独裁的领袖。当然，我给你军队指挥权，并非是出于这个原因。同时，我也没有想到那些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“只有战争中获得胜利的将领，才有当独裁者的资格。目前，我对你的期望，是军事上的胜利。到时，我会冒着危险，授予你独裁权。

“政府将会尽其所能地赞助你，就像赞助其他将领一样。我深恐你灌输给军队和长官那种不信任上司的思想，会落到你自己的身上，所以我愿意竭力帮助你，平息你这种危险的思想。

“军队中如果有这种思想存在，即使是拿破仑还活在这世界上，他能从军队中得到些什么？现在切莫轻率推进，也不要过于匆忙，需要小心谨慎、不眠不休地去争取我们的胜利。”

你不是柯立芝，也不是林肯，但是你可以做到，在批评别人的时候，先加入一些赞美，那样别人可以更容易地接受。

美国著名的学者戴尔·卡耐基说：“矫正对方错误的第一个方法——批评前先赞美对方。”如果在批评前，先抓住对方的长处给予由衷的赞扬，化解批评者的对立情绪，然后在融洽的气氛中进行批评，使其乐于接受批评，就能达到理想的效果。这种方法尤其适用于个性倔犟的人。

人们管这种先肯定后否定的方法叫“双色糕法”。还有一种批评方法叫“三明治法”，是两头肯定，中间否定。它们都符合人们的心理规律，可以取得良好的效果。

在批评心理学中，如果把批评的内容夹在两个表扬中间，受批评者就会愉快地接受批评，认识错误从而改正错误。这种效应就像一块三明治：第一层是认同、赏识，积极地肯定对方的优点和积极方面，拉近两个人之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

间的心理距离，进而产生情感共鸣；中间层夹着批评建议或不同观点，这样的批评一点即通，一言即悟，人们很容易接受并改正；第三层则是鼓励、支持、信任和帮助，它可以使受批评者振作精神，重新再来，避免陷入一错再错的泥潭之中。

这种批评不但不会挫伤受批评者的自尊心和积极性，相反还会使其积极接受批评并改正自己的错误。

学会称赞和欣赏

华克公司是一家建筑工程公司。一次，它在费城承包建筑了一座办公大厦，并且指定在某一天必须竣工。这项工程，每一件事都进行得非常顺利，眼看整座建筑物就快要完成了。突然一天，承包外面铜工装饰的商人说他不能如期交货。这个装饰不能如期交货，就意味着整个建筑工事都要停顿下来！不能如期完工的话，还要交付一笔巨额的罚款！如此惨重的损失——仅仅是为了那个承包铜工装饰的商人。

无数个长途电话，激烈的争辩，都没有半点用处，于是华克公司只好派一名专门负责人卡伍前往纽约，找那个人当面交涉。

卡伍走进这位经理的办公室，第一句话是这样说的：“你可知道，你的姓名在勃洛克林市中，是绝无仅有的？”这位经理听到这话，感到非常惊讶、意外，他摇摇头说：“不，我不知道。”

卡伍说：“今天早上我下了火车，查电话簿找你的地址，发现勃洛克林市里，只有你一个人叫这个名字。”

那位经理说：“我从来没有注意过这一点。”于是他很感兴趣地把

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电话簿拿来查看，果然一点也不错，真有这回事。那位经理很骄傲地说："是的，这是个不常见到的姓名，我的祖先原籍在荷兰，搬来纽约已有200年了。"接着就开始和卡伍谈论他的祖先和家世。

卡伍见他把这件事谈完了，又找了另外一个话题，赞美他拥有这样一家规模庞大的工厂。卡伍说："这是我所见过的铜器工厂中最整洁、最完善的一家。"

那位经理说："是的，我花了一生的精力经营这家工厂，我很引以为荣。"说完还热情地邀请卡伍参观他的工厂。

参观的时候，卡伍连连盛赞这家工厂的组织系统，并指出哪一方面要比别家工厂优良，同时也赞许了几种特殊的机器。这位经理告诉卡伍，那几项机器是他自己发明的。他花了很长的时间，说明这类机器的使用方法和它的特殊功能。他坚持请卡伍一起吃午餐！而直到现在，卡伍对于他这次的来意还只字未提。

午餐后，那位经理说："现在，我们言归正传。当然，我知道你来这里的目的。可是没想到，我们见面后，会谈得这样愉快！"他脸上带着笑容，接着说，"你可以先回费城，我保证你的订货会准时运送到你们那里，即使牺牲了别家生意，我也愿意。"

卡伍并没有提任何要求，可是他的目的却很顺利地达到了。那些材料，全部如期运到，而那座建筑也没有受到任何影响而如期完成。如果当初卡伍用了激烈争辩的方法，会不会有这样满意的结果呢？所以，不使对方难堪、反感，而改变一个人的意志，最重要的一项规则就是：用称赞和真诚的欣赏作为开始。

赞美别人可以使人进步，批评同样也可以。只是它们的差别在于：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赞美，是告诉对方“应该怎么做”，给人支持和鼓励，使人乐意接受；而批评则是告诉对方“不该怎么做”，让人有所反省。所以，在被人批评过后，人们往往会陷入挫折情绪中，而且在下意识中，他可能还会因为自己被否定，而自我辩护并拒绝接受改变。

当头棒喝固然能够讲清事实，但要考虑对方能否接受。所以在我们给人指出缺点和不足时应该怀着善意的心态，要运用一定的方式和技巧，最好做到批评之前先表扬。每个人都有自己的优点和缺点。如果我们只是一味的批评，就会使对方觉得自己一无是处，那样的话，即使可以改正的缺点也无法接受了。况且先批评把情绪搞砸了，再真诚的批评也难以接受；先表扬则不然，赞美可以让一个人心情愉悦，在快乐的心境中，对你提出的批评意见自然更容易接受。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

17

随身带着纸和笔

我们的生活就是一个大课堂，随时随地都会有很多值得我们学习和记住的东西。只有在生活中学，在工作中学，在事情中学，才能有大的进步。

不知你有没有过类似的感受：有时候某人无意中说的一句话，路上遇到的一件小事，书中的一个故事，电影里的一个镜头等，会突然触动你的神经，启发你的灵感，开启你的智慧，让你有些新的想法，甚至引发一个故事。

我想，很多人都会有这种冲动。有人把这种冲动叫做“瞬间突发式冲动”，它是在一个人没有明确的想法和打算的时候，偶然迸发出来的灵感。

这种“瞬间突发式冲动”来得快，去得也快，一时不注意，转眼间就会被我们遗忘，变得无影无踪。以后再如何努力去回想，也很难想出来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了。所以，如果你没有及时抓住这个瞬间的“冲动”，那就太可惜了。

那么，我们如何才能及时抓住这种“瞬间突发式冲动”呢？答案只有一个，那就是要随身携带着纸和笔，当这种感受突然在你脑海里闪现的时候，及时地用笔记录下来。

我们的生活就是一个大课堂，随时随地都会有很多值得我们学习和记住的东西。只有在生活中学，在工作中学，在事情中学，才能有大的进步。

“边走边学”是成功的第一要素

江南春，分众传媒董事局主席和首席执行官。他生于1973年，土生土长的上海人。1995年，毕业于华东师范大学，取得汉语言文学专业学士学位。1994—2003年，江南春担任永怡传播有限公司首席执行官。2003年5月起开始担任分众传媒董事局主席和首席执行官。

江南春1994年以代理IT广告而挖到第一桶金。1998年，他的企业年收入超过5000万元，占领了上海95%的IT广告代理市场。2002年，江南春开始投资当时的市场空白点——楼宇广告，并在2003年创办了中国领先的数字化媒体集团——分众传媒。产品线覆盖商业楼宇视频媒体、卖场终端视频媒体、公寓电梯媒体（框架媒介）、户外大型LED彩屏媒体、电影院线广告媒体等多个针对特定受众，并可以相互有机整合的媒体网络。分众传媒覆盖了中国超过3亿的都市主流群体，以独创的商业模式，媒体传播的分众性、生动性赢得了业界的高度认同。2005年7月，分众传媒成功登陆美国纳斯达克，成为海外上市的中国纯广告传媒第一股，并以1.72亿美元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的募资额创造了当时的IPO纪录。

分众团队经常这样开玩笑：“江南春挖了一口井，找了很多背水的人卖给喝水的人，结果背水的人发财了，挖井的人也发财了。”

江南春到底是个什么样的人？他为什么能在这么短的时间内取得如此巨大的成功呢？

“超强的学习能力”是分众团队所有高管谈到江南春时对他一致的感受。无论是从朋友、从业界、从客户那边，他都不放过任何一次学习的机会。

江南春总是随身带着纸和笔，随时随地将一些感悟和别人的精辟见解记录下来。分众CSO陈岩回忆说：“有一次江总交给我的东西，居然是写在包装衬衫的纸板上。”

据说随身带着纸和笔这个习惯是他在大学里养成的。读大学时，江南春爱好写诗，每次看到精彩的句子都会马上抄下来，为自己创作诗歌准备素材。当年在创立永怡传播时，他每天都会把上海几大报纸全部买来，摊在那里，看到好的广告创意和文案，就剪下来贴在一个本子上。没事的时候，他就经常翻看这个本子，将这些广告创意和文案的优秀之处融会贯通，最后变成自己的创意。

一次，江南春参加了一个长江商学院CEO班，这个班上有很多知名的企业家、CEO，像马云、郭广昌、牛根生等都成了江南春的同学。这个班举办的每次活动，江南春都会过去。在别人的发言中，江南春都会在纸上写写画画，将别人说的精彩的话记录下来。回去的时候在飞机上，他便拿出来自我消化理解。到了公司，他总会把这些话中的精髓，作为“CEO”话题与他的团队分享。第一次江南春可能还会讲某某人说了什么话，而第二次一定是加入自己理解的“江南春理论”了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

江南春现在掌握的知识与2003年刚创办分众传媒的时候相比已经不可同日而语了。当初，几乎所有人都低估江南春企业家的能力，认为他更像一名销售总监。江南春确实是块做广告销售的好材料，他一直是分众销售中的NO.1。创业之初，江南春亲自背着液晶屏到上海的几十家楼一一去游说，那两年分众楼宇广告的每笔合同他都记得清清楚楚。分众传媒COO陈从容说："江总的风格非常直接，那就是用数字说话，我们在一起谈得最多的就是数字。"很显然，江南春的成功，与他随身带着纸和笔的习惯密不可分。

毫无疑问，分众传媒是一家以销售为导向的公司，江南春的血液里流着销售员的血液。以前他只会卖广告，不懂资本，不懂商业模式的再造，不懂价值链各环节之间怎么定位。而现如今，以前一手独掌分众销售大权的他开始放权。他的重心正在转移，更像是公司的首席架构师。"这些都是在路上慢慢学会的。"江南春也将"边走边学"视为自己成功的第一要素。

正如伊莎贝尔·高洁所说："随时记下你的创意是个好主意，这样就不会因为总想和别人探讨你的新灵感，而去打扰别人。"这可是个让你记下想法的不错的主意。

灵感，是人们在艺术构思探索过程中由于某种机缘的启发，而突然出现的豁然开朗、精神亢奋，取得突破的一种心理现象。灵感可以给人们带来意想不到的创造，但是它的产生却是突然而来、倏然而去的，并不为人们的理智所控制，具有突然性、短暂性、亢奋性和突破性等特征。因此，如果不能及时抓住随机产生的灵感，它可能永不再来。

我们要养成随身带着纸和笔的习惯。这样，当你遇上什么值得记录

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的事或突发的灵感，就可以及时记下。有时不方便做较长的记录，我们就可以先简单地记上几个能帮助回忆、联想的词句。有时在路上，骑车骑到一半，突然有了感想，可以停下来，掏出小本子，记上几句；看电影时，看到某个镜头，听到某句台词受了某种启发，掏出小本子，写在上面；甚至半夜里从梦中醒来，突有所感，也可以顺手用笔记在纸上。在需要的时候，这些就是我们的“宝藏”。

留住“第一印象”，只有用笔及时记录它

托马斯·爱迪生就知道随时记下他的灵感的重要性，他常随身带一个笔记本，并给它取了个名字叫“灵感册子”。他会将自己的灵感、创意和观察所得逐一记录下来。他的这个将灵感随时记录下来的习惯是受列奥纳多·达·芬奇的影响，达·芬奇在其一生中创作了无数的素描、短文和随笔，他经常会用他的左手反着写下他的创意。爱迪生或许不曾颠倒着书写过，但有一件事是肯定的——他经常随手记下自己在睡前、梦中、散步休息时闪过头脑的每个细微意念。当他才思枯竭或缺乏创作激情时，他就会看他的笔记本，以期从上面记录的图文中获得他所需要的新灵感。1931年，爱迪生去世以后，在他的房间里，人们惊讶地发现有3500多个这样的笔记本。

除了发明家和艺术家，最需要灵感的，是那些与创作有关的职业，比如作家。作家的灵感往往来源于生活中的“第一印象”，这些可贵的“第一印象”，只能及时用笔记录下来。所以，很多著名作家都有随身带着纸和笔的习惯。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《牡丹亭》是大家熟知的戏剧，他的作者明代著名剧作家汤显祖就喜欢在自己的住宅中到处放着笔和砚台。他甚至在自家的猪圈和鸡窝旁，都放上笔砚。这样，无论他在家里做什么事情，只要脑子里蹦出什么佳句妙语，他便可以随时抓起笔来，一一记下。

我国唐代有位著名的诗人叫李贺，就有个“锦囊诗袋”的美传。据说为了把诗写好，他每天早晨都很早起床，吃了早饭后就背个锦袋和一些干粮，骑着一匹瘦马外出游历。一路上，他细心观察和了解自然风物，即景吟诗。每当他想到一句佳句妙语，他都会立即取出笔来，及时写在一张小纸条上，然后放入随身携带的锦袋里。到了晚上，回到家里，他便把锦袋里的字条一一取出，细心整理出来。这时，一些当初即兴记下的只言片语，常常促发他的创作灵感。就这样从早到晚坚持积累生活素材，勤奋地进行诗歌创作。李贺的妈妈看着儿子那装满记有诗句字条的锦囊，十分心疼地说：“哎呀！孩子啊，早晚得把你的心呕出来才罢休吗？”正因为李贺不辞辛劳，精雕细琢，那一首首绝妙的诗篇才会出现在他的笔下，使他的诗篇千古流传。

俄国讽刺作家果戈理也是这样。据说有一次，果戈理在一家饭馆请他的一位朋友吃饭。点完菜，他发现这个饭馆的菜单很有趣。他有个习惯，就是不管什么时候，去什么地方，只要听到或者看到什么传闻趣事、谚语警句，或者偶然间有什么想法、感悟、心得、体会等，他都会拿出随身携带的笔和笔记本，马上记录下来，以免遗忘。这些笔记本，成了果戈理写作的“材料库”。他会经常在这些“材料库”里翻翻看看，找出有用的写作材料。看到这份别出心裁的菜单，果戈理当然不会放过，于是他顾不上与客人说话，立刻拿出随身带着的笔和笔记本，专心致志地抄起菜单来。

不久，饭菜都上齐了，他还在那里埋头抄菜单。朋友见他只顾抄菜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

单，不理会自己，很生气而且不耐烦地说：“你是请我来吃饭，还是让我来陪你抄菜单的？”没想到，果戈理完全沉浸在抄菜单当中，没有听到客人说的话，更没有回答。客人见状，气呼呼地独自离开了饭馆。

就这样，果戈理完全忘记了自己请朋友吃饭这件事。头也不抬地一直抄着，连朋友走了他也不知道。

随身带着纸和笔，是一个很好也很有益的习惯。你可以记下你的领导交给你的任务，以免遗漏某个任务点或者根本没有搞清领导的意思就去执行，以致做出来的结果不是领导想要的；你可以记下自己当天要去做的事，要去见的人，要去买的东西，以免因为过于繁杂而有所遗忘；更重要的是，你可以记下生活中的点点滴滴，包括知识、技巧、灵感和心得，记住了才能掌握，掌握了才能成为自己的一部分，为己所用。

准备好纸和笔，随时随地记下你所有的灵感。不管这个灵感是否简单、是否平常。或许就在不久后的某一天，其中的一两个简单的创意会成为一个伟大的灵感！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

18

醒后2分钟内记录梦的内容

如果没有白天辛苦的学习和思考，智慧的火花也不会在夜间梦中出现；如果没有敏锐的判断力和洞察力，即使梦中给了我们某种启示，我们也不一定能捕捉得到。

梦是一种奇怪的生理现象，现在科学还无法将它完全解释清楚。但是，毫无疑问，梦确实可以给我们带来提示和灵感。

英国剑桥大学的心理学家曾对有创造发明的学者做过一次调查，结果70%的人说曾经从梦中得到过启示。据统计，瑞士日内瓦大学的69位数学家中，有51位在梦中找到过解决数学难题的窍门。

有时候，梦是直接告诉你该如何做；有时候，梦只会给我们一个小小的启示，需要我们进行一番推敲和揣摩。据心理学家所言，梦的力量就在于，做梦时我们的大脑是从非传统的另外一个角度来看问题，所以我们白天用正常思维无法解决的问题在梦中往往都会得到解决。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

古今中外，曾发生过很多人们在梦中得到灵感的奇闻逸事，充分说明了梦是创造性思维的源泉。诗人能在梦中吟得佳句，艺术家从梦中得到灵感，科学家也能在梦中得到启示。

梦中的元素周期表

门捷列夫与元素周期表，想必大家都知道吧。门捷列夫研究元素周期律，整整花费了20年的时间，简直到了如痴如醉的程度。

门捷列夫研究元素周期表的起因是他在写一本书——《化学原理》。在这本书中，门捷列夫把元素一个个接着写下来，再根据各种元素的性质不同分成一个个族群。但是，就这样一个族群一个族群地介绍下去，它们之间需不需要有个秩序呢？很自然地从碱金属开始谈起，但是接下来要写什么呢？这就需要把所有的元素按照一定的规律排列在一起，形成一个表格。于是，他就开始琢磨这个表格该怎么弄。

门捷列夫苦苦思索着化学元素的分类问题，这也是长久以来很多科学家都想解决的一个问题。

当时，门捷列夫很喜欢玩扑克牌。于是，他就想能不能跟扑克牌一样，进行排列呢？大家都知道，扑克牌是有数字的，1、2、3、4……就好像化学元素的原子量；另外，扑克牌也是分族群的，例如红心、方块、梅花、黑桃。于是，门捷列夫就把当时已知的63种元素的主要性质和原子量写在一张张小卡片上，像玩扑克牌似的将它们进行排列，以求找出元素的周期规律。

有一次，他的朋友来看望他，见到他在办公室里走来走去，紧皱双

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眉，桌上还铺满了卡片，原来门捷列夫为了研究元素周期表，已经几天没出办公室了。他尝试了各种可能的表格形式都不成功，总得不到合理的排列，但是他并没有气馁，而是继续努力着。

1869年2月14日早上，已经三天三夜没有合眼的门捷列夫实在是困得不行了，在桌子上不知不觉睡着了。梦中，他仍在继续摆着元素周期表。谁知，那63个元素纷纷跳进合适的格子里，自己形成了一张元素周期表！

门捷列夫醒来后，马上找来一张小纸片，把梦到的这个元素周期表的设计理念和63个元素的位置记录下来，成为一张表，这张表就是化学元素周期表的雏形。后来经过核实，只有一个元素排错了位置，其他都正确！

门捷列夫兴奋地对朋友说："真有趣，我梦见了元素周期表，各种元素都按它们应该在的位置排好了，只需修改一处，就成为我一直在探寻的那张周期表了。"

这张元素周期表的神奇之处就在于，它是按照所有元素的原子量由小到大的顺序排列的，而那些性质共通或相似的元素会组成一个族群，以周期的间隔重复出现，这个大家中学学过化学的都知道。

而且这张表最为奇妙的地方，就在于它不是从实验中得到的，而是从纯粹的推理中得出的。这张表里甚至还留有一些空白，门捷列夫预测迟早会有些元素会被发现填进去。现代化学讲的是实验，所以一开始大家都不愿意接受这张"想象"出来的化学元素周期表。

直到不久，德国化学家温克勒侦察到一种从未发现过的新元素，将它命名为"锗"。经过研究发现，这个"锗"具有的原子量和它具有的性质，果然跟周期表里面留给它的空位非常接近。

针对门捷列夫首创了元素周期表，后来有记者问他怎么会做一个梦就能得到元素周期表时，门捷列夫哈哈大笑，反问道："你以为做一个梦就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能做出元素周期表来吗？你可知道，我研究这个问题已经很多年了！”

为什么我们在梦中还能进行创造性思维呢？

这是因为夜间大脑的左半球处于休息状态，而大脑的右半球却仍然处于工作当中。睡眠时，虽然人的大脑既不发出信息也不接受信息，但是它能帮助人把新得到的知识融入原有的知识当中。例如把新数据并入旧数据，摒弃过时的资料，重新给档案加上标签等，以便将来提取时快捷省事。

那为什么梦中得到的解决办法往往是最好的呢？

澳大利亚心理学家阿兰·斯奈德和约翰·米切尔解释说，我们的大脑在解决某个问题的时候，能产生很多办法。不过我们大脑的神经中枢会对这些结果进行“编辑”，将那些不合乎我们规则的统统剔除掉。做梦的时候，那种“编辑”过程省略了，所以，结果中便会有一些“疯狂”的天才想法。

当然，所有这一切的成功都是有前提条件的，那就是他们整日整夜都是在思考着这个难题。如果没有白天辛苦的学习和思考，智慧的火花也不会在夜间梦中出现；如果没有敏锐的判断力和洞察力，即使梦中给了我们某种启示，我们也不一定能捕捉得到。

随时记下梦中的灵感

诺贝尔物理学奖获得者、激光发明人之一、苏联杰出物理学家普罗霍罗夫在一次记者招待会上直言：“灵感经常会出现在梦中。因此如果担心

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会忘掉梦中得到的启发，身边最好放个笔记本。”

意大利小提琴家、作曲家塔蒂尼曾梦见自己把小提琴交给一个魔鬼演奏，令他惊奇的是，该魔鬼竟然奏出了非常美妙的旋律。塔蒂尼醒来后立即拿起身边的笔和纸，将其记录下来，由此创作出了流传甚广的《魔鬼的颤音奏鸣曲》。这首曲子自然不是魔鬼创作的，但塔蒂尼却抓住了梦中魔鬼给他的灵感，结果才创作出这首著名乐曲。

做梦也有助于解决技术问题。美国哈佛大学有个光学家，他叫波尔·霍罗维茨。一次，他主持设计大望远镜操作系统。其中自然会遇到很多技术上的问题。当他遇到复杂问题一时想不出解决办法时都要去睡觉，在梦中会有个“画外音”偷偷提示他如何解决，还会有个人用直观方式给他表演解决办法，而且这个办法往往有别于已经试过的种种手段。因此，霍罗维茨一般睡前总要在床头放上纸和铅笔，好便于记下梦里的所见所闻，免得睡醒后忘得一干二净。第二天早上他往往都是胸有成竹地来到实验室，告诉大家又做了个什么梦，又有了哪些新发现。

程序员斯蒂芬·培利说，梦还可以帮他编出电脑程序。一次，他想编写一个可以让电脑存储器同时解决几个复杂问题的程序，试了几次都没有成功。正好睡觉的时候，他做了一个梦。在梦中，他看到很多数据在他面前飘来飘去，其中还有一些抽象的几何图形。这些数据和图形，不时地变换着形状，一个挨着一个排成了一队。等他醒来之后，回忆起梦里的情景，并将它们记录在纸上，发现这正是自己想要编写的程序。梦中所看到的东西涵盖了这个程序的方方面面，包括在哪种情况下应该采用什么算法。有了这个启发，培利马上坐在电脑前，开始编写这个程序，很快就成功了。

根据培利的经验，他每次遇到无法解决的复杂问题时，都会去做梦，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

几乎每次都可以在梦中得到答案。而这种可以提供灵感的梦，通常只发生在睡了几小时觉后的半夜时分。在其他的时间，比如午休的时候，他也会做梦，但只是一些日常生活场景，而没有编程的灵感。

无独有偶，还有一个程序员也会在梦中得到灵感。每次遇到困难，他都会梦到艾伯特·爱因斯坦，梦中的爱因斯坦是他结交多年的朋友。自己与爱因斯坦同坐在一间旧式办公室内，他们会一起探讨各种难题。爱因斯坦会用粉笔在黑板上画各种图表帮助他解决疑难。每次难题得到解决，爱因斯坦便会回去睡觉。程序员醒来之后，便立刻集中精力记住在天才科学家帮助下所获得的成果，这对他解决难题有很大的帮助。

人类感受到的梦，是大脑把零星截取到的资料进行有意识地分类和过滤。除了这些整理工作之外，梦还会将我们期待、盼望或担心会发生的事情作一次次预演。做过梦的人都有这样的经验：在梦境中，做梦者是其中的一名演员，扮演着一个角色，按照剧情的发展而演戏，而这些剧情内容，正好是他们日常生活中的重要事情。

毫无疑问，梦能够产生灵感。但是，很多时候，醒来后稍一拖延，我们就会把我们做过的梦忘得一干二净。在半梦半醒之间，我们的梦是最清晰的。超过两分钟，梦就会变模糊，基本上就再也记不起来了。最好的办法就是准备一支笔和一本专门用作记录梦的笔记本，放在床头，一醒来就要立刻回想，在半睡半醒中一有意识就记下梦的内容。

早上刚醒来的时候，是你记得梦的内容最多的时候。如果这时马上记录，会有很好的效果；如果没有那么多时间，也可以只写下几个关键词，有助于我们回忆。一开始记不起整个梦是正常的，要慢慢来，从后面慢慢往前面回想，你会发现能逐渐回想起很多原本想不起来的细节。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

记录梦的内容，和写日记一样，当你养成了习惯后，你记得的梦的内容就会越来越详细，梦里面给我们的灵感和提示的细节往往是关键，慢慢地，你会发现这件事很有益处。

有些梦你是无论怎么回想都记不起来的，或是只能记住一些零星的、模糊的片段，那么你就不要再刻意地去想它。它不让你记住，也有它的道理。记录下你能记得的梦就好了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

19

列出自己的10条弱点，并一一改正

一个人能挑战自己的弱点，排除内心的烦闷，才能成为自己真正的主人；相反地，甘愿受制，不思振作，则必然沦为自己的奴隶，成为失败者。

人不可能是十全十美的，都会有弱点。弱点可以是我们不擅长的领域，也可以是我们的不足之处。毫无疑问，我们每个人都有一些“有”（Have）和“能”（Can），也有更多“没有”（Have not）和“不能”（Can not）。所以我们没有必要对自身的不完美而感到自卑和焦虑，更没有必要为了让自己看起来完美无瑕而极力掩饰自己的弱点。

相反，不断反思自己的弱点，是让自己获得成功的优良习惯。有些人总是害怕这一点，所以最终成为弱者。不能成大事者，总是固守自己的弱点，一生都不会发生重大转变；能成大事者，会积极主动地去发现自己的弱点，并从弱点上开刀，把自己变成一个能力超强的人。弱点既可以是你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的“包袱”，也可以是你的“动力”，完全在于你的心态。弱点绝对不会因为你的忽略、刻意不去想它就消失，但绝对可以因为你的坦诚面对而获得改善。

弱点是一个人成功的阻力，我们要自觉去克服。一个人能挑战自己的弱点，排除内心的烦闷，才能成为自己真正的主人；相反地，甘愿受制，不思振作，则必然沦为自己的奴隶，成为失败者。

坦然接受自己的弱点

庄子在《庄子・骈拇》中说：“吾所谓聪者，非谓其闻彼也，自闻而已矣;吾所谓明者，非谓其见彼也，自见而已矣。”也就是说，一个人真正的聪敏，不是在意别人所说，而是听到所说检查自己是否有过错，对于别人不好的语言我们在听的同时，也要考虑自身是否存在这样的问题。如果确实存在，就不能躲避，否则会引起别人更大的误会。

美国前总统林肯曾经说过：“头脑清晰的人，绝不以完人自居，他自知有许多缺点需要改进，而别人的批评，正可以把这些不自知的缺点揭露出来。我们的脸皮，不可太薄，一受批评，言中你的缺点，就神经过敏，而不能强自镇定，这也是缺点;但如果脸皮太厚，漠然无动于衷，而不接受别人的批评，改进自己的缺点，这也是不对的。”

心性懦弱的人，会被嘲笑的力量压弯了原来挺拔的脊梁;而心性刚强的人，则会把别人的嘲笑视作一种完善自我的力量。

美国伊利诺伊州众议院有个议员，叫康农。他出身于农家，经常因为这点而受到别人嘲笑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在他刚刚上任众议院议员的时候，一次当众演讲时，言辞流利的新泽西州代表斐普士说：“这位伊利诺伊来的先生，你的口袋里恐怕还装着雀麦吧？”斐普士说这句话的意思是讽刺康农的农村出身，还未脱掉农村气息。全会场的人都听到了，顿时哄堂大笑。

面对这种窘迫的场面，康农没有生气，也没有争辩。因为他心里清楚，斐普士虽然是有意在为难自己，但他所说的也都是事实。于是他从容不迫地回答道：“我不仅口袋中有雀麦，而且头发里还藏着草子呢！我是西部人，难免有些乡村气，可是我们的雀麦和草子，却能长出最好的苗来。”

康农的这一看似自贬身份的反驳，非但没有影响到自己的形象，却让他名闻全国，大家认为他是敢于面对自己弱点的英雄。从此，人们开始恭敬地称呼他为“伊利诺伊最好的草子议员”。

康农说：“对付嘲笑这一类事，不能躲闪，也不能害怕，你越躲闪、越害怕，它便越攻击你，使你日夜不宁，你若迎头痛击，它反而能为你所克服，而无所施其技。就好像遇到野狗一样，狗若见你怕它，它便越肆意咆哮；你若转身对付它，它反而停了狂吠，向你摇尾乞怜。”

所以，面对类似事情时，我们正确的做法是像康农一样，敢于面对自己的弱点，承认事实，并努力改进。缺点，本来就是自己想努力改进的事，为什么要怕别人道破呢？承认自己的弱点，有助于改进，还能体现你自己诚信忠实的性格，何乐而不为呢！

其实，一个人的弱点确实会影响他充分发挥优势。而那些不会影响我们发挥优势的缺陷，根本不算是弱点。换个角度来说，我们弥补弱点的原因并不是想成为最完美的人，而是为了让我们的价值得以更加充分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地发挥。

在我们工作面试时，经常会被问到这样一个问题：“你在性格上有什么弱点？”其实考官并不是真的希望听到你历数自己各个方面的弱点，而是在看你如何看待这个问题。所以这时应征者需要极力隐藏自己的弱点，提出一些看似弱点的优点来。其标准答案是：我的弱点是太追求完美，以致在做事时，难免思虑再三、犹豫不决，有时甚至会过于坚持细节，而令别人觉得我有些吹毛求疵！

我们在工作或者生活上，几乎每一个人都会刻意地去隐藏自己的弱点，以获得别人的认同，从而得到更多更好的机会。这是无可厚非的。但是必须有个前提：你要真正认知、理解、接受、面对自己的弱点，那么伪装才有可能，甚至还会促使你改变，让缺点不再是缺点！

挑战自己的弱点

德摩斯梯尼，古雅典著名的雄辩家、民主政治家。他四处发表演说，积极从事政治活动，极力反对马其顿入侵希腊。谁能想到，在演讲台上激情洋溢的德摩斯梯尼，小时候却有口吃的毛病。他不断通过挑战自己的弱点，最终取得了巨大的成功。

德摩斯梯尼的父亲在他7岁时就去世了，留给他一大笔财产，但是他的监护人看他年纪小，肆意侵吞了他的财产，到他成年时得到的财产还不及应得的1/12。为了索回遗产，德摩斯梯尼向雅典著名的演说家、擅长撰写遗产讼词的伊塞学习演说术。

想成为一名出色的演说家，首先必须声音洪亮，发音清晰，姿势优

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美，富有辩才。但德摩斯梯尼却天生口吃，嗓音微弱，还有耸肩的坏习惯。在常人看来，他完全没有一点当演说家的天赋。

更何况在雄辩术高度发达的雅典，无论是法庭里、广场中，还是公民大会上，经常有经验丰富的演说家的论辩。见识多了，听众的要求自然就高了，演说者的一个不适当的用词、一个难看的手势和动作，都会引来讥讽和嘲笑。

为了能够成功，德摩斯梯尼付出了超出常人几倍的努力。为了看到自己演讲时的样子，他在家里装了一面大镜子，每天起早贪黑地对着镜子练习；为了学习发音方法，他虚心向很多著名的演员请教；为了发音清晰洪亮，他把小石子含在嘴里，迎着大风和波涛说话；为了改掉气短的毛病，他一边在陡峭的山路上攀登，一边不停地吟诗；为了改掉耸肩的坏习惯，他在两个肩膀上方各悬挂一柄剑，如果一耸肩就会扎到自己；为了可以让自己安下心来练习演说，他把自己剃成阴阳头……

德摩斯梯尼不仅训练自己的发音，而且努力提高政治、文学修养。他研究古希腊的诗歌、神话，背诵优秀的悲剧和喜剧，探讨著名历史学家的文体和风格。据说，他抄写了《伯罗奔尼撒战争史》8遍。柏拉图是当时公认的独具风格的演讲大师，他的每次演讲，德摩斯梯尼都前去聆听，并用心琢磨大师的演讲技巧……

就这样，经过10多年的磨炼，德摩斯梯尼终于成为一名出色的演说家，他著名的政治演说为他建立了不朽的声誉，他的演说词结集出版，成为古代雄辩术的典范，打动了千千万万读者的心。

他的一生都在刻苦地练习演说，练习了近50年，直至逝世。

要想在人生中取得大的成功，不能靠投机取巧，不能耍小聪明，只能靠长年累月不断地付出，不断地挑战自己。人不可能是十全十美的，谁

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都会有自己的毛病和弱点。只有不断地发现弱点、挑战弱点、改正弱点，才能有所成功。尤其是在品德上、心灵上、意识上、习惯上，若有坏的习惯，更要及早地发现、反省、改进。

人生最大的挑战是挑战自己，这是因为其他敌人都容易战胜，唯独自己是最难战胜的。有位作家说得好："自己把自己说服了，是一种理智的胜利；自己被自己感动了，是一种心灵的升华；自己把自己征服了，是一种人生的成熟。"大凡说服了、感动了、征服了自己的人，就能征服一切挫折、痛苦和不幸。

也许上帝赋予每个人的能力的总量是一定的，一个人在某一方面特别优秀，必在另一方面有所欠缺。

诚实、坦然地了解弱点、面对弱点、承认弱点，从而改变弱点，才是对我们自己负责的态度。但是，大多数人做不到这一点，甚至连最基本的了解和认知都做不到，更别说完善和改进了。

我们周围有很多小气的人，但有人会认为自己小气吗？有很多思想偏激的人，但有人认为自己偏激吗？有很多自私自利的人，谁会承认或者觉得自己自私自利？这就是绝大多数人无法改进弱点的原因，他们压根就不认为这是弱点。

大多数人无法真实地看到自己的弱点，或者从未仔细盘点过自己的弱点，再或者伪装久了就认为自己没有弱点。这都是阻碍我们成功的因素。找个夜深人静、头脑清醒的时候，拿出一张白纸，细数自己的10个最重要的弱点，一一列出来，并有针对性地逐条改进。搬掉你前方所有阻碍前进的石头，成功必然属于你！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20

重要的决定最好隔一天再发布

我们的内心始终会被两个“恶魔”占据。一个叫贪婪，因为机会太多；另一个叫恐惧，因为要对自己的决策负责任。因此，作决策一定要慎重，你的一句话将关系到很多人的命运。

——郭广昌

人们经常说：“三思而后行的人，是最聪明的人。”三思而后行，就是说在我们做一件事情之前，要仔细思考三次之后再作出决定，以免莽撞行事，日后后悔。

从古至今，有不少志士名人教育后人一定要“三思而后行”。可以说，“三思而后行”是人类几千年来一则成功的经验之谈。

我们作决定之前，尤其是作一些重要决定之前，一定要“三思”。

首先，思考要不要做，也就是权衡利弊。其次，思考能不能做，也就是有没有条件。最后，思考什么时候开始做，也就是时机。只有这些方面都考虑周全了，才能做到过后不悔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“三思而后行”，这话好说，但真正做起来，尤其是做好了还是很难的。但正因为难，古人才告诫我们一定要“三思而后行”。这是古训，也是真理。

重要决定隔天宣布

郭广昌，现任上海复星高科技（集团）有限公司董事长、上海复星实业股份有限公司董事长、复地（集团）股份有限公司董事长。

当初，复旦大学一毕业，郭广昌就和几个朋友一起成立了广信科技公司，也就是复星集团的前身。广信科技公司的主要业务是给其他一些公司做市场调查和咨询。对于市场调查和咨询，郭广昌可谓是驾轻就熟。在复旦团委的时候，他就在统计预测分析中心工作过，多次带着学生搞市场调研。郭广昌骑着自行车不断地四处去找项目，公司成立10个月，居然就赚了第一个100万元。

但是，随后他发现，市场调查的竞争开始越来越激烈，新的咨询公司、调查公司越来越多，利润也越做越少。于是，郭广昌决定换个领域。一个偶然的机会，郭广昌发现郊区一家房地产公司的房子卖得不是很好，于是他决定做房产销售。当时上海卖房子的通常做法就是在工地附近挂售楼广告，而且喜欢将房子一栋栋地卖给企业客户。郭广昌卖房子的不同之处是到处打广告，在报纸上登，夹报广告也做，还有邮递广告。而且房子也不是一栋栋地卖给企业客户，而是一间间、一套套地卖给个人消费者，现在看来很平常的做法，在当时却很新鲜。他们甚至还会把广告送上门，结果房子的销量一下子就上去了，复星赚了第一个1000万元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1993年，他回到母校——复旦大学，在生命科学院找到一种新型基因诊断产品——PCR乙型肝炎诊断试剂，开始介入生物医药产业。在合作方式上，复星提供基因诊断检测设备和技术人员，医院提供场地，利润两家分成。就这样从PCR上，复星赚到了第一个1亿元。

1998年，复星实业上市，募集了3.5亿元人民币。2007年7月16日，复星国际在香港成功上市，融资128亿港元，复星集团成了市值800多亿元的中国最大的民营企业集团。

2008年，在众多行业萧索的季节里，郭广昌却屡屡出手，而且是一次次地重磅出击。

2008年年底，在新浪与分众达成换股协议后不久，复星国际公告称早已购入分众股份，成为其第一大股东。随着后来再次增持分众股份，复星国际又成了新浪的最大股东。

从医药到房地产开发，从钢铁业到商业零售业，从投资到矿业，无一不被郭广昌收入复星的麾下。他是这样定位复星的：以产业为基础、以资本为助推力，站在产业的角度看资本，站在资本的角度看产业。

了解郭广昌的人都知道，学哲学出身的郭广昌是一个做事谨慎、稳扎稳打的企业家。所以，郭广昌对任何一项投资决定都是慎之又慎，没有很大的把握绝不轻易出手。对于公司的财务状况也都是力保健康。在金融危机的冬天到来之前，他手上握着上百亿的现金，并大声呼吁“恐惧的时候勇敢一点”。在一次公司内部会议上，郭广昌提出了这样的要求：“复星不仅要过冬，还要在冬天里壮大。”

出身贫寒之家的郭广昌即使在成为数百亿资产的掌舵者之后，仍然清晰地记得母亲最初的教诲：重要的决定一定要考虑清楚，最好隔天再宣布。郭广昌说：“我们的内心始终会被两个‘恶魔’占据。一个叫贪婪，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因为机会太多；另一个叫恐惧，因为要对自己的决策负责任。因此，作决策一定要慎重，你的一句话将关系到很多人的命运。”在诱惑多的时候，避免贪婪；在选择少的时候，克服恐惧，你才能成功。

沉稳是成功者最重要的性格。沉稳，意即沉着，稳重。从外在看，是敌军围困万千重，我自岿然不动的气概；从内而言，是泰山崩于前而色不变，麋鹿兴于左而目不瞬的气度。然外虽不动，而心早已定，没有远大的目标和钢铁般的意志是难以做到的！

一个沉稳的人不会马上就作出重大决策，而是会尽量先跟别人商量。另外，想做一个沉稳的人，一定要记住，在作重大决定之前，一定要考虑清楚，最好隔天再发布。因为很多时候，我们的一个决定往往是在一时的头脑发热下作出的，很可能一觉醒来，等我们冷静下来，想法就完全不同了。

沉稳的人，面临有人“叛变”不会一筹莫展；沉稳的人，面对重要的决策不会草率从事；沉稳的人，遇到公司危机不会惊慌失措；沉稳的人，碰到市场逆转不会无计可施。

沉稳是成功者最重要的性格

史玉柱，1962年，出生在安徽北部的怀远县城。1980年，史玉柱以全县总分第一的成绩考入浙江大学数学系。其中数学满分120分，他考了119分。从浙江大学毕业后，他被分配到安徽省统计局工作。由于工作出色，又被送往深圳大学进修，读研究生。读完研究生后，史玉柱毅然决定辞去

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

领导器重、别人羡慕的稳定工作，而选择了自己创业。

1989年7月，当史玉柱再次来到深圳时，身上全部的家当只有东挪西借的4000元钱，以及他耗费9个月心血开发出来的M—6401桌面排版印刷系统。由于在深圳大学读研的时候，受到一位老师的器重，史玉柱得以用仅有的4000元承包下天津大学深圳电脑部。而这个电脑部，除了一张营业执照外一无所有。为了买一台电脑，他以加价1000元为条件，从电脑商那里获得推迟付款半个月的"优惠"，赊账得到了平生第一台电脑。

接着，史玉柱又以软件版权做抵押，在《计算机世界》上以先打广告后付款的方式，连续做了3期1/4版的广告。《计算机世界》给史玉柱的付款期限只有15天，可一直到广告见报后的第12天，史玉柱仍然分文未进。就在第13天出现了转机：他一下子收到三张邮局汇款单，总金额1.582万元！两个月后，他账上的金额竟达到了10万元之巨。他还清欠账，将剩余所有的钱再次投入广告中，扩大影响。4个月后，仅靠卖M—6401产品就回款100万元，半年之后回款400万元，赚得了他人生的第一桶金。

1991年4月，史玉柱带着100多名员工来到珠海，注册成立珠海巨人新技术公司，这就是巨人集团的前身。"当时，IBM'蓝色巨人'很火，我们就抄袭了'巨人'这个名称。"史玉柱这样解释公司名字的由来。他希望，巨人新技术公司能够成为中国的IBM，东方的巨人。

到1993年7月，"巨人集团"下属全资子公司已经发展到38个，拥有M—6405汉卡、中文笔记本电脑、手写电脑等5个拳头产品。"巨人集团"就这样成了东方的巨人。

这个辉煌一直持续到1994年，巨人大厦动土，成了一个转折点。最初，史玉柱只是打算盖一栋18层的自用办公楼。后来，巨人集团的自有资产很快突破1亿元，在众人的赞誉和热捧下，史玉柱认为，完全可以建一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个规模更大的大厦，于是就将设计改至38层。后来，当地一位领导视察巨人集团，建议史玉柱把楼盖得再高一点，为珠海建一座标志性的大厦。当时广州有一座全国最高的民用工业大厦，高63层，史玉柱脑子一热，便马上决定要让自己的巨人大厦比它还要高。最后拍板决定建成70层，投资也由原来的2亿元增加到12亿元。

史玉柱的想法很天真，他想靠集资和卖楼花的方式筹款，还设想出一个绝妙的财务运作机制：先将巨人大厦的楼花投入生物工程，再用生物工程产生的利润回哺巨人大厦。

但是，人算不如天算，巨人大厦的建设预算不断攀升，1996年巨人大厦资金告急，史玉柱决定将保健品方面的全部资金调往巨人大厦，保健品业务因资金“抽血”过量，致使资金链断裂，再加上管理不善，脑黄金的销售额达到5.6亿元，但烂账有3亿多，导致整个集团公司倾覆。

1997年年初，巨人大厦未按期完工，各方债主纷纷上门讨债，巨人现金流彻底断裂，媒体“地毯式”报道巨人集团财务危机。不久，只完成了相当于三层楼高的首层大堂的巨人大厦停工。这个东方巨人就这样轰然倒下，负债2.5亿的史玉柱黯然离开广东，“北上”隐姓埋名了。

史玉柱的决策完全是随意和盲目的，他并不熟悉房地产行业，他进入房地产业有很大的偶然性。他根本不具备建造那么大工程的资金能力，也没有落实好资金支持渠道，对后续资金支持能力盲目乐观，过分自信。

史玉柱后来在总结巨人的成败时告诫后人说：领导者的知识面、团队的精力、企业的财力都是有限的，但机会是无穷的，现在各领域的竞争都趋于白热化，企业只有发挥最大的精力，形成核心竞争力才能立足。作任何重大的决定前，一定要慎重，宁可错过100次机会，也不要头脑一热走错一步。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何作出正确的决定，不仅是一门艺术，也是一门科学。思考的方式有很多，而正确的解决之道却只有一个，所以我们作决策时一定要深思熟虑。最聪明的人是能够在复杂的情况下作出正确决策的人。

想要作出正确的决定，不仅要求我们通过实践积累丰富的经验，而且还要我们去了解其内在的规律。所以，在作一个重大决定之前，我们一定要先尽可能地收集各种有关资料，这些资料可以消除很多不确定性。决策的制订是根据事实，而不是个人一时的好恶。

我们充满变数的人生际遇看似偶然，实则与我们的每一次决定都有着千丝万缕的联系。我们就像走在一个个交叉路口，什么样的决定便会造就什么样的人生。每条路上都存在着很多或明或暗的陷阱，我们可能随时都会落入其中。关键时刻，一个决定能够让你走向辉煌，也可能让你悔恨终生。这关系到你一生的命运，怎么能不慎重呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

21

睡前5分钟向自己提问

有人问一名犹太商人：为什么你每天看着都很清闲，我每天都在忙个不停，而你的生意却比我的成功那么多呢？这名犹太商人回答道："因为你每天用8小时工作，而我每天只用3小时工作，却用5小时思考。"

曾子曰："吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？"意思是说："我每天都在不断地反省我自己，为别人做事是不是尽心竭力，同朋友交往是不是诚实守信，学过的东西有没有经常复习和实践？"

现代人也可以每日"三省吾身"，这样反问自己："我们每天都做了什么""我们做这些是为了什么""我们做的这些事结果怎么样"。

古希腊著名的哲学大师亚里士多德曾对于思考的重要性说过这样一句话："如果我们从来不反思我们的生活、我们的行为，那么我们的生活其实不是我们自己的，而不过是我们所处时代主流思想的机械反映而已。"

在我们的工作生活中，也有很多从来不反省自己的人：他们从来都不懂得总结，成功的经验不懂得吸收，失败的教训不懂得反思。没有目标，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有进步，每天只不过是前一天的简单重复而已。而那些真正成功的人，都是懂得总结经验教训和及时反思的人。

成功者会做到每日自省

曾国藩有两条修身要诀，一条是慎独，另一条就是每日自省。这两条修身要诀可以说极尽了中国传统文化的精髓，从他后来人格的发展看，这两条是很有益处的。

荀子在《劝学篇》中说："君子博学而日参省乎已，则知明而行无过矣。"也就是说：君子广泛地学习，而且每天检查反省自己，那么他就会聪明机智，而行为就不会有过错了。这里最难的不是"博学"，也不是"省乎已"，而是"日"和"参"。"日"是每日，不间断；"参"同"叁"，多次。能做到每天多次反省自己才是最不容易的。

曾国藩对自己的要求比荀子还要严格，也更具体。曾国藩相信，功名富贵虽然命中注定，但"进德、修业则可以自己做主"，力劝子弟戒骄戒惰，修养身心，"在自修处求强，不在胜人处求强"。

曾国藩身居要职，可谓一人之下万人之上，但他并没有陶醉于自己的成功，而更多的是进行全方位的反躬自省。这在他的日记中，有颇为详细的记述。

曾国藩有记日记的习惯，现存的曾国藩日记有近万篇，在这些日记中，尽是他反躬自省的言语。曾国藩的反躬自省不是一朝一夕的，而是日日省、时时省、事事省。深刻地检讨和批驳自己的不当言行、不雅之举、不诚之心、不精之技。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾国藩在一篇日记中写道："苟我素以忠信待人，何至人不见信？苟我素能礼人以敬，何至人有慢言？且即令人有不是，何至肆口漫骂，忿戾不顾，几于忘身及亲若此！此事余有三大过：平日不信不敬，相恃太深，一也；比时一语不合，愤恨无礼，二也；龃龉之后，人反平易，我反悍然不近人情，三也。恶言不出于口，忿言不反于身，此之不知，遑问其他？谨记于此，以为切戒。"

短短一篇日记，就可以看出曾国藩无时无刻不在反省约束着自己的言行。无论是读书、交友、为官、做人等方面，曾国藩的自省自责一直在继续着。官场的岁月在年复一年日复一日地流逝着，曾国藩"寝不寐，有游思"，终日"不严肃，不谨言，不改过，仍故我矣"，长此以往将"不圣则狂，不上达则下达，危矣哉！"

孔子就曾说过：见贤思齐焉，见不贤而内自省也。曾国藩认真钻研过的程朱理学也强调正己为先，曾国藩认为，检点自身是事关进德修业的大事，所以他对自己的要求异常严格，不许自己有一天的怠慢。

我国著名教育家陶行知也曾提出，我们每天要问自己四个问题，叫做"每天四问"：第一问：我的身体有没有进步？第二问：我的学问有没有进步？第三问：我的工作有没有进步？第四问：我的道德有没有进步？

首先，我们每天应该要问的，是"自己的身体有没有进步？有，进步了多少"，为什么要这样问？因为"健康第一"。没有了身体，一切都完了！适当的休息，是健身的主要秘诀之一，万不可忽略。忽略健康的人，就是等于在与自己的生命开玩笑。

其次，我们每天应该问的，是"自己的学问有没有进步？有，进步了多少"，为什么要这样问？因为"学问是一切前进的活力的源泉"。在做学问上豁然贯通了，于己于人于社会都有贡献。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再次，我们每天要问的，是“自己担任的工作有没有进步？有，进步了多少”。为什么要这样问？因为工作的好坏对我们生活学习的影响都是很大的。我们做事要按照计划，依限完成，就必须坚持，一直到做好为止。

最后，我们每天要问的，是“自己的道德有没有进步？有，进步了多少”，为什么要这样问？因为道德是做人的根本。根本一坏，纵使你有一些学问和本领，也无甚用处。否则，没有道德的人，学问和本领越大，为非作恶就越大。建筑人格长城的基础，就是道德。

有人问一名犹太商人：为什么你每天看着都很清闲，我每天都在忙个不停，而你的生意却比我的成功那么多呢？这名犹太商人回答道：“因为你每天用8小时工作，而我每天只用3小时工作，却用5小时思考。”

每天晚上临睡前，抽出5分钟时间进行一天的总结，反问自己一天究竟做了什么，对于工作的完成、问题的发现、思维方式的扩展、自身素质的提高等，都有很大的帮助。

因此，每天留点时间来思考，思考自己都在做什么，思考自己做得对不对，思考自己能不能做得更好，这是非常必要的。

睡前5分钟向自己提问

在海尔集团，每天下班前，所有员工都要问自己4个问题：

1. 今天我为客户增值在哪里?
2. 今天我为单位增值在哪里?

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3. 今天我为个人增值在哪里?

4. 应该避免和改进的地方是什么?

所有员工都要将认真填写的“4问”交到领导那里，通过总结和反思，每天有所进步。这不仅对做具体业务的工作人员有直接的借鉴，作为领导而言，这也不失为一个提升员工能力的很好的管理方法。

如果你想总结自己、完善自己，又可以让自己放松心情，以积极的心态面对生活的每一天，那么，你就很有必要每天睡前向自己提出以下几个问题，这些问题会给你带来继续前进的力量和一天的好心情。

1. 我拥有什么

通常我们会为自己没有的东西而苦恼，却看不到自己已拥有的，如健康。所谓知足者常乐，我们可以听、可以看，每天有充足的食物供我们享用、有工作让我们做、没有战争的威胁等，想想那些失去健康、身处战争、没有吃穿的人，我们又有什么不满足的呢？让我们走出哀怨，这样就可以看到什么是我们拥有的。我们拥有的是我们的一个平台，只要知道我们拥有什么，并一直拥有下去，我们就能保证不败！

2. 我要得到什么

高薪？升职？尊重？成就感？这些都可以是我们的目标。目标和我们拥有的之间的差距就是我们奋斗的动力。只有明确了我们想得到什么，想要什么，想过什么样的生活，我们才能为之努力奋斗。没有目标的努力是盲目的。当然，目标不宜过大，否则很长时间无法实现会影响我们的热情。

3. 今天我做了什么

有了目标就要为之努力，一步步接近目标。成绩不分大小，每天有一点点成绩，就是向目标迈进了一步。你也许只写了一篇报告，你也许只见了一个客户……没有关系，只要你在努力，在向你的目标前进，这一天你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就没有浪费。

4. 今天我还有什么事情没做

我们每天都会给自己制订一个简单的计划，例如今天要做哪几件事，工作要进行到哪一步，等等。一天结束后，我们要检查一下，我们要做的事都做完了没有，有哪几件还没有做完，为什么没有做完，什么时候把这些工作补上。

5.我应该对什么心存感激

生活的每一天对于我们来说都是一份珍贵的礼物。每天都有很多事情让我们为之心存感激，同时也有很多人值得我们感谢，因为他们在无形中教会了我们一些事情。没有人有义务对我们好！我们要对世间所有人、所有事物给予自己的帮助表示感激，并铭记在心。

6. 我有没有做错什么

生活中的过错谁也避免不了，关键是要正视它。在教训中学会反思，使以后不再犯相同的错误，对我们而言，这就是进步。

在我们工作和生活中，每天及时的思考和总结是非常重要的。如果不对一天的工作进行总结，我们就无法对我们的工作有个清晰的认识。也许你会很忙，却不知道自己在忙什么，你会遇到各种困难，却不知道其实它们是可以避免的！你需要克服很多缺点，其实它们都很容易改进……也许我们是在用最复杂的方法、最低的效率在做一件最简单的工作。

就是因为我们疏于总结，才会让我们第二天继续忙着去应付各种工作。一天的工作之后，我们已经筋疲力尽了，没有精力再去思考总结了。这就形成了一个恶性循环。

我们有理由相信，每天睡前5分钟的一个小结，将是筑起你成功堡垒的一块块砖头，日积月累，高效有序的工作状态将让你轻松自如。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

22

每天保持微笑去上班

微笑是你身上可以随时携带的一个无价之宝，只要你的微笑是发自内心的，就足以感染你周围的任何一个人。

有人说，生活就像一面镜子，你对它展颜欢笑时，它回报给你的，一定也是醉人的笑容。

微笑是一种力量、涵养和暗示，微笑是一种大度、从容和礼貌，微笑是一种态度、友善和魅力。微笑是人与人交往的通行证，它表达出来的意思是：我喜欢你，你使我快乐，见到你我很高兴。

充满体贴和关怀的微笑，就像一阵暖暖春风，拂面而过，使人脸上阴霾全无，顿时心情愉快。充满善意和礼貌的微笑，可以消除陌生人之间心理上的障碍，缩短人与人之间的距离，让人倍感亲切。

即使你再富有也买不到微笑，就算你再贫穷有了微笑也会快乐。微

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

笑是上天赐予人类化解烦恼和疏远的最佳良方，它能给家庭和亲人带来幸福，给朋友和同事带来亲密，给商业和企业提高信誉。微笑瞬间即逝，但它却永远留在人们的心间；微笑不值一钱，但它能带来的东西，却有着非凡的价值。

你的微笑价值百万

对于一名销售人员或者客户服务人员来说，微笑就是成功制胜的法宝之一。如果你仔细观察便会发现，周围业绩好的销售人员都是那些积极、主动、热情，总是微笑着和别人谈话的人；而那些消沉、面无表情的人，业绩无疑是最差的。原因很简单，笑容可以感染别人，开朗的微笑可以使顾客的心情与你一样开朗，从而也对你微笑。在这种情况下，销售工作成功的概率便会大大提高。

威廉·怀拉是美国一位推销人寿保险的业务员，他的年收入高达百万美元。他的秘诀就在于拥有一张令顾客无法抗拒的笑脸。而那张迷人的笑脸并不是天生的，是经过长期的艰苦训练练出来的。

威廉曾经是一名职业棒球明星，当时几乎家喻户晓。但是这一行吃的是青春饭，年纪大了、体力差了就只好退休，迫于生计他去了一家保险公司应征推销员。

他自以为以他的知名度理应被录取，没想到竟被拒绝。人事经理对他说："做保险推销员必须有一张迷人的笑脸。"威廉并不服输，回去之后他每天练习各种笑容，他搜集了很多公众人物迷人的笑脸照片，贴满了自己的屋子，以便随时学习观摩；他还在家里安装了很多面镜子，每天随时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随地对着镜子练习笑容。他每天在家里放声大笑上百次，弄得邻居都以为他因为失业而发了疯。

经过一段时间的练习，他觉得自己掌握了笑的技巧，就再一次去见人事经理。可经理见过他之后仍然说："不行，你的笑容太过僵硬，你是不是发自内心地笑，谁都能够感觉得到。"

威廉没有泄气，仍旧继续苦练。他一边继续对着镜子和照片练习各种微笑时迷人的表情，一边努力调整自己的心态，常常假设各种场合与心理，使自己可以发自内心地笑出来。慢慢地，他发现，笑并不是一个简简单单的面部表情，它需要从全身心出发，所有的细胞都包含在快乐和自信当中的笑，才会产生强大的感染力。

一天，他外出散步时碰到了社区的管理员，很自然地笑了笑跟管理员打招呼，管理员说："怀拉先生，你看起来跟过去大不一样了。"这句话使他信心大增，立刻又跑去见那位人事经理，这次经理对他十分满意。

从那以后，威廉始终将真诚的、发自内心的微笑带入工作之中。在进入别人的办公室之前，他总是先停下来片刻，想想那些快乐的经历和幸福的事情，露出一个大大的、真诚的微笑，然后保持这份心情走进去。

世界上最美的笑就是从内心最深处所表现出来的真诚笑容，如婴儿般天真无邪，散发出诱人的魅力，令人如浴春风，无法抗拒。就是这张价值百万的迷人笑脸为威廉创造了一笔又一笔的财富。

世界上最伟大的推销大师乔·吉拉德曾说："当你笑时，整个世界都在笑。一脸苦相没人理睬你。"

在空闲的时候不妨对着镜子笑一笑，问自己："如果我是顾客，我会向镜子里的这个人买东西、会接受他的服务吗？"如果答案是否定的，那你还应该继续练习笑容，让它看上去更真诚。如果在丝毫不掺杂私心的情

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

况下，答案是“是”，那么你的笑脸就是无价之宝，会在你的工作中发挥你想象不到的作用。

微笑是作为接待、服务人员最需要具备的一种神态。一个微笑可以瞬间拂去人心中的阴霾和不快，能给人以亲切、温柔、自然、舒心的感觉。

英国诗人雪莱说：“微笑，实在是仁爱的象征，快乐的源泉，亲近别人的媒介。有了笑，人类的感情就得以沟通。”没有任何一块冰能不被阳光融化！也没任何人能拒绝微笑！

一个脸上始终洋溢着真诚的微笑的人，走到哪里都会受到欢迎，谁都喜欢同其打交道。这是因为，当你向别人微笑时，实际上就是巧妙、含蓄地告诉他，你喜欢他，你尊重他，他是一个受欢迎的人。这样你在给予别人温暖与鼓励的同时，也就容易博得别人的尊重与喜爱。

微笑是你身上可以随时携带的一个无价之宝，只要你的微笑是发自内心的，就足以感染你周围的任何一个人。

微笑一定要发自内心

微笑是打动人最有效的方式，真诚的、发自内心的微笑最能赢得别人的心。

各大航空公司都有专门的课程来培训空姐，如何微笑是其中十分重要的一项。然而，不管什么课程都只是照本宣科的东西，微笑的精髓还需要自己不断揣摩、把握。不是发自内心的微笑，只是一个普通的表情而已，甚至会让人反感。真正能够打动人的，是发自内心的、真诚的微笑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苏珊是个普通的美国女孩，她既无背景，也无技术专长，长相也很普通。当美国联合航空公司招聘员工的时候，苏珊很想得到这份工作，不过和她竞争这份工作的人都非常优秀，要么名牌大学毕业、要么长相甜美，抑或有家世背景等。苏珊自认录用自己的可能性有些渺茫，但她是个积极乐观的女孩，就算只有一点机会她也要试试看，于是，她面带着一贯的微笑走进了面试间。

令苏珊有些不解的是，面试官是背对着她和她说话的。即便如此，她还是自信、愉快地回答了所有提问。

最后，面试官转过身对她解释说，她所要从事的工作是需要借助电话来完成的，包括订票、取消、更换或确定航班等事宜。他之所以背对着她，并不是无视她的存在，而是为了知道顾客能否在她的声音里听到微笑。

当然，苏珊战胜了很多优秀的竞争对手，顺利地通过了面试，因为她没有因为别人不看她就收起自己的笑容，她的微笑是发自内心的。

不只是航空公司，很多服务行业都是这样。外出买东西，看见售货员一脸的坏表情，你购买的欲望会下降一半。你见到他喜气洋洋、乐乐呵呵地跟你说话，就算不想买也会去看看。所以，古人讲“和气生财”，现代人讲“微笑服务”。做小生意尚且如此，更何况整个人生呢？

美国某家百货公司的HR说过，她宁愿雇用一个没读完小学但性格开朗的女孩，也不愿雇用一个不苟言笑的博士。“在招聘的时候，我们会尽量选择那些和善、亲切的人。因为我们觉得服务的意识是发自内心的，当然也可以通过训练培训出来，只是我们觉得内心有服务意识的员工，加上培训效果才会更好。”

当你善于用微笑来对待生活的时候，无疑多了很多人缘，多了很多机

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会，多了很多理解，少了很多坎坷、矛盾和障碍。

每天花一点时间，在镜子面前检查自己的面容能否给人愉快的感受。即便有时遇到不如意的事，也要迅速地让自己愉快起来，强迫自己微笑。如果你是单独一个人，可以强迫自己吹口哨或唱一曲，暗示自己很快乐，那你就容易快乐起来。只要肯去做，任何人都能拥有“开朗的笑容”。

世界上最美好的语言不是用嘴说出来的，而是用最诚挚的微笑表现出来的。就像世界名画《蒙娜丽莎的微笑》那样，散发出永恒的魅力，令人久久回味。

微笑，不是趋炎附势，不是阿谀奉承。微笑，是一笔财富，拥有它的人，在面对艰难困苦时能够自我安慰，依然怡然自得；微笑，是一种武器，使用它的人，在与陌生人交往中，能够迅速拉近彼此之间的距离。微笑，最自然、最大方、最真诚、最友善。

学会微笑，最大的受益者还是你自己。因为学会对自己微笑，自己是快乐的；学会对别人微笑，别人是快乐的；彼此之间相互微笑，这个世界也会变得和平美好！

假如你要获得别人的喜欢，请给人以真诚的微笑吧！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

23

绝不把工作带回家

一个人的工作压力越大，工作时间越长，就越会在心理上想逃离工作。每个人都需要一个心理恢复的时间，只有恢复得好，我们在第二天上班时间的工作才会更有效率。工作在左，生活在右。会生活，才能更好地工作。

我们亚洲人非常崇尚勤奋，这种玩命工作的态度往往让欧洲人瞠目结舌。每年八月，我们国内的精英们在电脑前玩命地写完工作计划书，竭尽全力却怎么也没办法联系到欧洲某个项目的主要负责人，其实原因很简单，他度假去了。

企业家、CEO、银行家、风险投资商、外企主管……这些在我们眼中“位高权重”的职位背后，几乎都隐藏着不为人知的超级透支。他们没办法把工作和生活完全分开，各种各样的应酬挤满了他们工作以外的时间表，甚至很多工作内容还要带回家去完成。

一份心理学杂志的研究显示，习惯将工作带回家的人，无论是在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生理上还是心理上，都会比一般人更容易感到疲惫，情绪也变得更加暴躁。

一个人的工作压力越大，工作时间越长，就越会在心理上想逃离工作。每个人都需要一个心理恢复的时间，只有恢复得好，我们在第二天上班时间的工作才会更有效率。工作在左，生活在右。会生活，才能更好地工作。家不是工作的延续，也不是工作的补充。家是一个完全不同的地方，需要特别对待。

如果你的工作处理得很好，千万不要想当然地以为，运用工作的那一套方法，你在家中一样会处理得很好。如果你这样以为，如果你这样去做，你就会把权力规则带回家。那你的家将会变得一团糟。

家庭不是你的“第二战场”

有一名老将军，在抗日战争和解放战争中都立下了赫赫战功。解放以后，无仗可打的他总想继续发挥自己的能量，于是他把家庭当成了“第二战场”。打仗用的地图、望远镜等物品都被他搬回了家。日常生活中，他也以行军布阵的方式指挥着，他将自己的妻子儿女都当成了自己的兵，谁去买菜，谁去做饭，都要听从他的调遣。甚至还时不时地对他们颐指气使，动不动就以将军的身份压制别人。“这是命令，我是将军，你们必须听我的！军人，就要以军人的标准做事！你们是军人的妻子和儿女，所以只有服从！服从！再服从！”

将军的儿子从小受父亲的影响，也是个脾气倔犟的人，和父亲一样喜欢控制别人。高中毕业后，他想参加高考读大学，但是将军坚决不同意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非让他去参军。两个倔犟的人，谁也不服谁，儿子说父亲不理解自己，父亲骂儿子不听话不孝。矛盾冲突不断加剧，最终儿子还是拗不过父亲，成了一名军人。到了部队以后，老将军又让人安排他做最低、最差、最累的工作，并严格要求他，让他吃尽了苦头。将军这样做的初衷是想磨炼儿子钢铁般的意志，结果却适得其反，儿子最终恨起了老爸，最后与父亲断绝了关系。

一个好端端的家就这样破碎了。老将军把本该温馨幸福的家当成了冰冷残酷的战场，在家里执行战场上的规则，最终把亲密的家人关系搞得一塌糊涂。

家庭是我们休息的港湾，不是你工作的“第二战场”。把家庭和工作区分开！这是工作的艺术，更是生活的艺术。

那么，我们如何避免在家里开辟“第二战场”呢？

第一，要有明确的意识，将工作和家庭区分开。

告诉自己，办公室里才是工作的地方，而家是休息的地方。工作上，不管你是医生、律师、教授还是司机，你所扮演的角色只是“职务”，回到生活中，你要演的才是“自己”。工作和家是两个完全不同的世界，需要用不同的方式和态度去对待。在工作中，我们所处理的主要是彼此的利益，目标是解决问题，使自己的利益得到最大限度的实现；在家庭中，我们所处理的主要是内心的感受，目的是相互理解与接受。假如能多一分理解，多一分接受，就会多一分温暖，多一分舒心。

第二，不要把工作带回家。

“工作”与“生活”是两回事，要学会将工作与生活区分开来。除了工作，你还有生活，你还有家庭和亲人。一个人的成功不仅仅是事业的成功，还要兼顾家庭。所以不要把工作带回家，工作是永远都做不完的，难

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道你真要把自己累死在工作岗位上?

第三，在家不要保持工作时的作风和氛围。

在工作中，你可能是领导、主管或者经理，所有人都是你的下属，别人做错了你可以批评可以教训。但是在家中，你只是一名家庭成员，你可能是父亲、丈夫，也可能是妻子、儿女，你们不再是上下级关系，你们是亲情关系。你们需要的是沟通和交流，以及家庭成员间彼此的尊重和爱。

我们周围有很多所谓的精英人士，他们花很长时间在工作上，即使是回家也是带着永远无法停止的思考，有的人甚至主张把一部分工作带回家去做。他们认为，这样做既延长了工作时间，又可以与家人待在一起，可谓两全其美。有人甚至认为，把工作带回家，让家人能够看到自己辛苦工作的一面，家人会更体贴，给他更悉心的照顾，彼此的感情也会增长。

这种自以为是的想法就有点儿过于想当然了。把工作带回家，虽然延长了工作时间，却明显降低了工作效率；本该温馨幸福的家庭时光，也会被你搞得面目全非。

家庭不只是一个人的世界，你会打乱所有人的生活状态。本来是非工作时间，你非得把成堆的工作带回家，好端端的休息日，你却在家里埋头工作，把家人晾在一边，如何尽到为夫、为妻、为父、为母、为子、为女的义务?

而且，把工作带回家，还会把职场上的压力与焦虑也带回家。我们之所以总感觉疲惫，就是因为忽略了一个简单的道理：工作就是工作，生活就是生活。假如你把谋生的工具当成人生的目标，无疑会让自己陷入不能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自拔的压力之中。

是该回归生活了

或许我们正身处一个永远追逐与被追逐的时代，只有加倍努力才能跑得更快。职场上有个心照不宣的规则，你的职位越高，你的应酬就越多，你需要占用的家庭时间也就越多。

一项关于“中国企业家生存状态”的调查结果显示，作为一名中国的企业家，平均一周要工作6天，平均每天的工作时间将近11小时，睡眠时间仅为6.5小时。

一家知名公司的总经理助理透露，无论是老板还是自己，已经无法把工作和生活全然分开了。即使不把工作带回家，脑子里也会一直在琢磨着即将要进行的某个项目。无可否认，越来越多的合作项目和生意都是在应酬中谈成的。所以就算我们再忙，或者是在家休息的时候，也要抽出时间去应酬。

赵先生在一家广告公司做文案工作，他自认为自己的工作方式很科学。他每天按时上下班，周末也不怎么加班，但是他却不能否认：他经常把工作拿回家做，他想通过这种方式使自己有更多的机会，以便更快地达到成功。每天晚上下班回家，他的心里都会想着那些尚未完成的工作。他只希望能快点吃完晚饭，然后独自在书房中对着电脑完成剩下的文案工作。但是很快他就发现，这个工作需要的是灵感，而很多时候，自己脑子里一片空白。每天白天的工作已经让他疲惫不堪，晚上的效率自然很低。但是他却仍然无法离开电脑去陪陪家人。如果孩子问他一些问题或者缠着

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让他讲故事，他就特别不耐烦，甚至忍不住要发脾气。时间长了，妻子对他熟视无睹，孩子见了他也躲得远远的。渐渐地，他开始意识到，自己的工作和工作习惯已经快把自己压垮了。这时他开始怀疑自己的工作习惯，发现自己是该回归生活了！于是，他不再把工作带回家，而是在下班前努力做完它们。回到家中，抛开所有与工作相关的事情，帮妻子做晚饭，给孩子讲故事，一家人开开心心地看着电视说话聊天……慢慢地，他发现每天的工作在上班时间也可以做完了，而且效率很高，效果也很好。妻子对自己也温柔多了，孩子更喜欢与自己聊天探讨问题了。自己从来没有想过，原来生活也可以这么美好！

西方有一句俗话说："工作可以使一个人高贵，但也可能把他变成禽兽。"我们总是既想在工作上做出一番卓越的成就，又想过自在惬意的生活。可是，正所谓"鱼和熊掌不可得兼"，结果往往是得到这个的同时，也失去了那个。

可口可乐公司前任CEO迪森曾经说过，人生就像是一场在空中接抛5个球的游戏，这5个球分别是工作、家庭、健康、朋友和心灵，你很努力地抛起然后接住这5个球，不让它们落地。很快地，你会发现其中只有工作是一个橡皮球，即使你一不小心失手跌落，它还会弹起来；而其他4个球——家庭、健康、朋友和心灵则都是玻璃做的，如果你让其中任何一个掉下，都会破损，甚至粉碎。我们是该回归生活了！

随着经济的发展，工作给我们带来的压力也越来越大。已经有越来越多的人有着不同程度的神经性焦虑，这种压力和焦灼感让我们无所适从。心理学专家认为，要避免这种压力和焦灼感，关键在于休息时间里你是否能够真的放下。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你是否尝试着在工作与生活间划出一道明晰的界限？留一点空间给私人生活——不把工作带回家。试想一下班你就可以关掉电脑、手机等一切与外界连通的渠道，人间蒸发，享受一段绝对的休息时间，不再考虑与工作有关的任何人和事。你可以独处，或者安安静静地待在家里，陪着家人享受天伦之乐。这是多么幸福又让人神往的情景啊！

或许这个节点就在你的家门口，只要迈进家门，尝试着让自己放松下来，彻底与工作脱离，重新做回你自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

24

和家人一起吃早餐

一个人，只有事业和家庭兼顾，才叫真正的成功。是男人，就得做到左右逢源，把事业和家庭的关系理顺。一味地只追求事业，成了个工作狂，极少顾及家庭甚至根本不顾家，即使他成绩斐然，那样的男人也不算成功。

中国城市街头每天早上都有一道风景线：无论是大人、孩子、老人，还是学生、上班族，不是手里拿着面包、包子边走边吃，就是拿着装满早点的袋子一路狂奔。很少有人在家好好吃完早餐再出门的。

有些家长为了工作，一直加班到很晚，下了班还要忙着与客户吃饭应酬。晚上到家孩子已经睡了，早上孩子起床去上学，他还在睡觉。每天忙碌得连孩子都不能看上一眼，更谈不上交流。孩子的一日三餐只能交给快餐店，真不知道这样成长起来的孩子还有没有良好的身体、有没有良好的家庭观念。

北欧国家的家庭都非常重视用餐时间，他们的晚餐和早餐一般都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在家里与家人一起共享的。每天早上，全家人在一起吃完早餐后，再各自去单位和学校。晚餐也是这样，一家人边吃东西边聊聊当天发生的奇闻趣事。就连很多商场、酒店都是一样，它们每天下午四五点钟就打烊，不去赚更多的钱而去陪家人。因为在他们眼中，没有什么比陪家人一起吃饭更重要了。

事业与家庭兼顾，才是真正的成功

彼得·林奇出生于1944年，1968年毕业于宾夕法尼亚大学沃顿商学院；1969年进入富达管理研究公司成为研究员，1977年成为麦哲伦基金的基金经理人。彼得·林奇出任麦哲伦基金的基金经理人的13年间，基金的年平均复利报酬率达29%，麦哲伦基金管理的资产由2000万美元成长至140亿美元，基金投资人超过100万人，成为富达的旗舰基金。1990年5月，彼得·林奇主动辞去基金经理人的职务。

彼得·林奇在事业上取得巨大成就，他被称为“第一理财家”“首屈一指的基金管理者”“投资界的超级巨星”。投资大师纽伯格认为，巴菲特和林奇是现代社会最伟大的两位投资家。连同索罗斯一起，他想用“天才”这个词形容他们。但是，“如果让我选择谁是最完美无缺的，整体来看，我只会选彼得·林奇。他的人品可称第一；他就像希腊神话中的大力神，在华尔街是个‘神’级人物。还有一点让我钦佩的是，他知道什么时候退出，回归家庭”。

彼得·林奇是一个工作狂，他在工作上投入了自己所有的心血和精力。他每天早上6点15分乘车去办公室，晚上7点15分回家，他每天花

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在工作上的时间超过12小时。他每天要阅读几英尺厚的文件，每天听200个经纪人的意见，每天午餐都见一家公司的负责人。他每年要旅行16万公里到各地进行实地考察。此外，在不进行阅读和访问时，他则会几小时几小时地打电话，从各个方面来了解公司的状况、投资领域的最新进展。

彼得·林奇善于在日常生活中的小事上发现商机。他会特别留意妻子卡罗琳和三个女儿的购物习惯，每当她们买东西回来，他总要问上几句。1971年圣诞节前的某一天，彼得·林奇陪着妻子和女儿去附近的购物中心进行采购。妻子卡罗琳买了一件“莱格斯”牌紧身衣，并向林奇夸赞这个品牌。彼得·林奇认为这家公司的产品大受欢迎，公司业绩自然抢眼，于是麦哲伦基金当即买下了生产这种紧身衣的汉斯公司的股票。没过多久，股票价格竟达到原来价格的6倍。发现Body Shop是因为女儿们一到商场就冲进这家店购买护肤品，而事实证明这家提倡“健康”而非“美丽”的公司成长性很好。

“作为一种投资策略而言，我认为，到购物中心多逛逛，远远胜过相信证券公司的投资建议。”彼得·林奇说，“其实对我而言，更大程度上是专门进行上市公司调研。我的目的是想让她们带我去她们最喜欢的专卖店。根据以往的经验，这表明这家专卖店所属的上市公司业务非常好，是一个绝对可靠的买入信号。”

因为工作，彼得·林奇没有时间和精力认认真真地陪妻子和女儿们逛逛街、吃吃饭，所以他心里一直很愧疚。

1991年，不足50岁的彼得·林奇在他事业的巅峰时刻，毅然选择了退休，离开共同基金的圈子，回归家庭。彼得·林奇非常理智地发表了自己的离职演说：“尽管我乐于从事这份工作，但是我同时也失

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去了待在家里，看着孩子们成长的机会。孩子们长得真快，一周一个样。几乎每个周末都需要她们向我自我介绍，我才能认出她们来……我为孩子们做了成长记录簿，结果积了一大堆有纪念意义的记录，却没时间剪贴。”

这就是彼得·林奇离开的理由，我们感受到的只有愧疚和真情，没有一点做作和矫情。现在，这个曾经的“股市传奇”就像任何一个平常的父亲一样，在家教导女儿，享受天伦。

只顾工作，不顾家庭的人，即使事业到达了顶峰，到头来仍然是种缺憾。从这一点来看，彼得·林奇才是真正的成功者。

男人看重的是事业，是工作。这没错！不管你愿不愿意接受，这个世界仍然是男性主导着。养家糊口的重担首先会落在男人的肩上。不努力工作，拿什么养活一家老小？

但是，除了事业外，我们还有家庭。如果没有家的港湾，男人再有能耐，也只是个流浪汉；如果没有女人的关怀，男人再出头，也只是个半边天。没有一个温馨和睦的家庭，男人在中年后，事业会比年轻创业时衰败得更快；没有一个温馨和睦的家庭，男人在失意时，会颓废得比孤身一人时更加消沉。

一个人，只有事业和家庭兼顾，才叫真正的成功。是男人，就得做到左右逢源，把事业和家庭的关系理顺。一味地只追求事业，成了个工作狂，极少顾及家庭甚至根本不顾家，即使他成绩斐然，那样的男人也不算成功。

换句话说，每一个成功的事业背后，都有一个温馨的家庭！男人们，用自己辛勤的汗水和刚毅的魄力成就一生霸业的同时，也应该用自己火热

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的真心和体贴的呵护构筑一个温馨的家庭！

买一小时的时间

时间可以换取金钱，也可以换取家庭的亲情和快乐。给家庭挤出些时间吧，因为有些东西是拿金钱买不到的。

某人刚到了事业的上升期，于是每天都工作到很晚，或者出去应酬。一天，他和往常一样，陪客户吃完饭回家已经晚上10点多了。带着一身的疲惫打开房门，却发现5岁大的儿子正在客厅等他。

“你怎么还没有睡觉？”

“爸爸，我在等你回来。”

“等我？有事吗？”

“嗯。爸爸，我可以问你一个问题吗？”

“当然可以，什么问题？”

“爸爸，你一小时能赚多少钱？”

“这不关你的事。怎么问这样一个问题？”父亲有点儿生气地说道。

“我只是想知道。请告诉我吧，你一小时赚多少钱？”小男孩乞求地说。

“真想知道那就告诉你吧，我一小时赚100元。”

“噢。”男孩说着，低下了头。接着，他抬起头来问，“爸爸，你能借给我50元吗？”

父亲生气了：“如果你这么晚了等我回来，只是为了借钱买些无聊的玩具的话，那就赶紧回你的房间睡觉去。我工作了一天，已经很累了！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

小男孩默默地走进自己的房间，关上了门。

这个人坐下来，越想越为儿子的话生气。这孩子怎么敢问这样的问题，就为了借些钱？大约过了一小时，他才平静下来，开始想：也许他真的需要这50元买什么东西呢，他并不是经常乱花钱的，会不会是我错怪了他？

于是这个人走到小男孩的门口，打开门。

"你睡了吗，孩子？"他问。

"没有呢，爸爸。我还没睡。"男孩回答。

"我想可能刚才对你太严厉了，"父亲说，"经过一天的工作，我把怒气都发到你身上了。这是你要的50元。"说着把钱放在了儿子的书桌上。

小男孩坐直了身子，笑了："噢，谢谢爸爸！"他忍不住呼喊起来。接着，他伸手到枕头底下，拿出一把皱巴巴的钞票。

看到男孩已经有钱了，父亲又忍不住要发火："既然你已经有钱了，为什么还要更多的钱？"

"因为我的钱不够，不过现在够了。"小男孩慢慢地数着钱，然后抬头看着父亲，"爸爸，这是100元，我可以买你一小时的时间吗？明天是我的生日，请你明天早一小时下班，我想和你一起吃晚饭。"

经常与家人一起吃饭对我们身体和心理的发展都有着非常重要的作用。这是因为一起进餐时，可以创造一个让忙碌的家庭成员一起坐下来互相倾吐心声的宝贵时机。餐桌边的谈话氛围是最轻松的，可以加强家人之间的亲密关系，增进感情。

另外，经常与家人一起吃饭还能养成更加健康的饮食习惯。在《美国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

饮食学会》杂志上发表的一份报告中，美国明尼苏达州大学的研究人员对1500多名中学生进行了跟踪调查。5年之后，结果发现，经常与家人一起吃饭的学生吃水果、绿色和黄色蔬菜多，饮料喝得少。而且与家人一同吃饭越多，他们就有越好的饮食习惯，饮食结构也更健康科学。

现代人工作压力大，常常对家人照顾不够细心，等到出现问题才后悔莫及。其实，如果你想让你的家人有一个更健康、更幸福的身心，这里有一个非常简单却很有效的方法——经常和你的家人一起就餐。

每天早上做好一份精美的早餐，与家人一起边享受、边交流，然后再各自去上班、上学。每天晚上下班早点回家，陪家人一起共进晚餐。这将是多么美好的生活！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

25

通过朋友认识新的朋友

美国前总统西奥多·罗斯福曾说："成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。"一般来说，你的人脉越广，你成功的机会也就越大。

成功学大师卡耐基说："专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。"

美国著名的人际关系专家哈维·麦凯曾经问过这样一个问题："如果凌晨两点，你急需70万元，你有多少个朋友会不问理由、二话不说、迅速到银行汇钱给你？"也许我们周围还没有那么有钱的人，你可以设想一下，相同的场景下，你需要1000元或者1万元，你有多少个朋友会这样做？

这就要靠你平时积攒的人脉了。人脉即人际关系、人际网络，体现人的人缘和社会关系。不论做什么行业，不论是谁都需要人脉关系。特别是贸易人士更需要拓展人脉来获得更多的贸易机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人脉如同金钱一般，也需要管理、储蓄和增值。美国前总统西奥多·罗斯福曾说："成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。"一般来说，你的人脉越广，你成功的机会也就越大。

朋友可能是你的"贵人"

一个人的人脉圈子可以分为三层：最近的圈子是亲情圈子，这是你一出生就拥有的，几乎固定不变；中间的圈子是我们经常接触的邻居、朋友、同学、同事等，关系相对稳定；最外围的圈子是广泛的社会交际，合作过一两次的客户、参加某个活动多聊了几句的某个人，等等。这其中有的人你可能会把他们发展成为朋友，有的人则是一辈子再也不会遇到。

在这些人脉中，对我们最有帮助的往往是第一层和第二层，因为熟悉和了解，他们往往是最牢固可靠的圈子。这些亲戚、朋友、同学、同事，都可能成为你人生中的"贵人"。而第三层的人，都是我们可以发展为第二层的备选对象。一个人的人脉越多，你可能的"贵人"就越多，你成功的机会也就越大。

就像马云，在他创建阿里巴巴时，启动资金就是来自他的亲戚、同学和朋友。其中有几个人曾经跟他从杭州到北京，再从北京回杭州，共同经历了几次失败，都不离不弃。

所以说，拓展你的人脉圈子很重要。首先要善待你周围所有的亲人和朋友，再从他们那里去逐渐挖掘和积累人脉。也就是说要先善待你的亲人、朋友、老师、同学等，然后让他们介绍他们的亲人、朋友、老师、同学给你认识，慢慢地扩大你的交际圈。现在同学之中很多人已经在各自的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

行业里逐渐进入角色，这个同学网络就成了非常宝贵的人脉资源。

有一个熟悉的人在中间介绍，就会很容易产生一种亲近感，可以让人打消很多顾虑，更快地相互信任。很多人的成功都是得到了朋友的帮助。

阎焱——软银亚洲信息基础投资基金CEO。作为软银亚洲信息基础投资基金团队的领头人，阎焱曾给投资人带来97%的年回报率，是全世界投资回报最高的基金之一。

阎焱属于非常聪明的那种人，中学时期成绩就非常优秀，原本计划报考北京大学，不过那一年安徽只有一个考古专业的名额；他另一个愿望是做导演，但那一年北京影电影学院导演系恰好没有招生。于是，他以安徽省总分第二的成绩进入南京航空学院，就读于飞机设计专业。

大学毕业后，他于1984年报考了北京大学社会学专业的研究生。也正是在北大的一次机会，让他可以赴美留学，从而彻底改变了他的人生。那一次，普林斯顿大学的一位访问学者Roger Michiner教授到北大讲课，阎焱给他留下了很深刻的印象。Roger Michiner很欣赏阎焱，两人经常一起聊天。有一次他主动说："你应该去美国读书，我可以帮你写推荐信。"

1986年的时候，可能是出国留学最理想的时期，推荐信加上阎焱撰写的几份体制改革的报告，再加上托福成绩，普林斯顿大学很快录取了他，并且给予了4年奖学金，以攻读国际政治经济学博士学位。Roger Michiner又在生活上给予了阎焱很大的帮助。阎焱回忆说："我到美国的第一天晚上，就住在Michiner教授家里，他的家也在普林斯顿。Michiner教授待我非常好，在普林斯顿，他仍然是我的专业教授。我毕业多年以后，他也离开了普林斯顿大学。我们的友谊一直到现在。"

所以，处理好你身边的人际关系，善对你周围的亲友，就是扩展人脉最好的起点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们每个人都会有一些人脉。有些是先天的，例如家人和亲戚；有些是我们后天交往的，例如同事、同学、朋友等。而这些都属于我们的“一度人脉”，也就是和我们直接相关的，在生活中了解与信赖的人。另外，我们还有很多“二度人脉”，也就是我们“一度人脉”的亲戚、朋友、同学、同事等。这些“朋友的朋友”是你最容易找到并结识的。

以认识朋友的朋友为基础，利用网络的特性，我们可以无限地扩展我们现实生活中的社交圈，在需要的时候得到该人脉的帮助。你根本无法清楚地了解你拥有的人际网络到底有多大。你或许会与那些可能对你一生有益的朋友、机会失之交臂，而那个人可能就是你朋友的朋友。

美国著名社会心理学家米尔格伦提出了一个“六度理论”。要结识任何一位陌生的朋友，这中间最多只要通过六个朋友就能达到目的。即使另外一个人是美国总统，你也一样可以最多只需要六个朋友就能与他发生联系。

所以千万不要小看你的人脉网络，尽量多地去结交一些朋友的朋友，你会有让你受益终生的良师益友。

结识众多良师益友

董思阳，凤博国际（集团）有限公司董事长、关心下一代大学生发展基金秘书长，被媒体评为“80后美女总裁”“中国十大美女企业家”。20岁前曾留学新加坡，21岁回国创业。22岁时，董思阳出版了自己的个人传记《21岁当总裁》，23岁时，她捐出了《21岁当总裁》一书60万册的版税100万元，并倡导成立了国内首个专注于大学生自己的基金——“关心下一代大学生发展基金”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在董思阳很小的时候，她就在新加坡参加了成功学的课程，在那些成功学大师身上学到了很多。她总是会抓住各种机会去结识众多良师益友，当自己创业遇到困难时，想尽办法向这些业内的前辈和专家请教。

董思阳结识了很多朋友，但其中同龄人却很少。“可能因为我总是考虑公司的事情，经历也比较丰富，反而和同龄人有了代沟，朋友都是30岁左右甚至40岁以上的人。”即使和前辈老师相比，董思阳仍有着极大的自信心，“年长的企业家经验和判断力比我强很多，但我初生牛犊不怕虎，不怕失败，创新精神更强”。

这些朋友在她成功的道路上起到了至关重要的作用。“我是比较开朗的人，想到就去做。但做了之后肯定会发现有不了解的地方，除了买专业书籍研读，我还会向前辈和关键人物请教，迅速学到精华，将书本知识大而化小，更快上手。要勤于向他人请教，虚心求问。书本知识固然可贵，但要学到人生和工作经验，就一定需要向人学习。”

在筹备有机餐厅的过程中，董思阳遇到了一个困惑：当时，有机食品才刚刚起步，国内很多消费者都不是很相信，只有30%的人会试试看。而接受有机食品肯定需要一个过程，除了进行宣传和教育，如何做才能确保自己的利润长期增值才是最重要的。带着这个问题，她找到了必胜客中国品牌总经理，并向其请教，得到的经验是：第一，要有两份菜单，有有机的特色菜，也要有普通的菜单。第二，采用薄利多销的策略，既保证了利润，又扩大了有机菜品的宣传。

董思阳接受了这两条建议。首先，她把有机餐厅与日常的茶餐厅整合起来，这样遇到不接受有机食物的顾客，也可以选无机菜。另外，她还兼顾到女士、老人等各类消费群体的需求，推出了营养早餐，以酸奶、奶酪、麦片等食物为主；特色套餐，专为糖尿病、高血脂患者食用的阿斯巴

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甜糖和料理；以及减肥养颜套餐，以橄榄油和纯净水烹调，以有机蔬菜为主要原材料，确保了食品的天然营养和健康价值。

此外，就是薄利多销。以芥蓝为例，无机的成本是1.5元，有机的成本是3元。其他店里无机的普通芥蓝卖18元，她们的有机芥蓝就卖22元，虽然价格略高，但是也不会让消费者明显感觉贵。

就这样，董思阳的有机餐厅着力稳定发展，在餐厅的服务和口味等稳定之前，没有进行大规模的宣传。就这样，她打赢了第一场仗。做餐饮前三个月都会赔钱，但她的有机餐厅第一个月就实现了收支平衡。

董思阳满怀感恩地说，自己之所以能有现在的成就，最重要的原因就是遇到了无数良师和伯乐。

在现代商业社会中，无论一个人的能力多么全面，都不可能只靠自己的力量解决所有问题。那些高端的人脉就算我们可以从“父亲”手中继承过来，但如果本身没有高超的人脉维护能力也不可能维持长久。所以一个成功者要知道构建什么样的人脉圈子最能带给自己帮助，要知道如何才能拥有充足的人脉，更要知道如何处理人际关系来经营和维持自己的人脉。

你所认识的每一个朋友，他们也都认识很多朋友，只有你把你们的关系真正经营好，他们才会帮助你介绍更多新朋友。也就是说，如果你对别人好，别人自然也会对你好。如果你对别人不好，却总想着别人要对你好，那肯定是天方夜谭。所以善待每个人是经营你人脉的最简单有效的方法。

所以，重点不是说你有多少朋友，而是每个真正的朋友都需要你用心去理解和了解，他真正需要什么，你可以对他帮得上忙的地方是什么，如果你愿意先给别人提供帮助，别人自然也会愿意给你提供帮忙。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

26

每天读半小时书

读书不是为了炫耀，也不是为了博闻强记，或许只为思考人生的价值，思考生命的意义；或许只为消遣时间，消遣生活……

周总理曾经说过，一个不读书的人是没有希望的，一个不读书的民族是没有希望的。从古至今，关于多读书的格言警句，不绝于目："开卷有益""行万里路，读万卷书""书山有路勤为径，学海无涯苦作舟"。

高尔基曾说："书籍是人类进步的阶梯。"因为在我们的一生中，经历毕竟有限，不可能每种知识都通过自己的实际行动来获得，那就需要依靠书籍。书籍是人类知识的载体，它记录了人类千百年来的每一点进步，通过阅读不同的书籍，掌握各个时期、各个种类的知识，这就是读书的真理。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

读书不一定非得做学问，读书不一定非得要成绩，对我们个人来说，书籍还可以教会我们做人的道理、做事的方法。更重要的是丰富自己、提高品位、启发心智。正如我国古人所说的“修身养德”，让自己具有更高的修养水平。

从书中寻找答案

读书可以启发人的心智，成功者往往都是爱读书的人。培根有句名言：读史使人明智，读诗使人聪慧，演算使人精密，哲理使人深刻，伦理使人有修养，逻辑修辞使人善于思辨。

从书中寻找答案，这是大多成功者的选择。

王石，深圳万科企业股份有限公司董事长兼总经理，1999年2月辞去总经理职务，任万科公司董事长。

王石曾经说：“作为万科的董事长，只有不断地读书、学习，接受新的观念、学习新的方法，才能在知识创造财富时代，不被淘汰。就像登山一样，读书也是一种生活状态。”

早在刚开始参加工作不久，王石就发现自己同别人的思维方式不太一样，总能在信息把握、市场判断上快别人半拍。这是因为他有很强的英文阅读能力，而且经常阅读英文书籍和报纸杂志等，在信息的搜集上处于优势。另外，自己在大学期间曾自学政治经济学，使自己对商品经济规律有了方法论上的掌握。

后来，做企业时，知道自己还需补很多书本知识。于是王石就利用公务去香港的机会，购买了很多财会、企管方面的书籍。创业的头两年，白

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

天辛苦一天，晚上回到住处无论多晚也要自学两小时的课程。

到了20世纪80年代中期，王石惊喜地发现国内出版界开始大量出版过去被视为禁书的种类，包括最令王石开启心智的一套“走向未来丛书”，以及张五常先生的《卖桔者说》、韦伯的《新教伦理与资本主义精神》和《增长的极限》、科尔内的《增长、短缺与效率》等。这些书让王石的思想焕然一新，就像一间紧闭的屋子，突然大开门窗，一股清新空气扑面而来一样。

一次偶然的机会，王石购得汤因比的《历史研究》简写本上、中、下三册，他“如获至宝”。那段时间，这本书是他阅读次数最多、最爱不释手的。尽管很不好读，但王石还是坚持每天读一些，用了8个月的时间才通读了一遍。汤因比对人类文明都要经历“从萌芽、兴旺到衰亡过程”的观点改变了王石传统的世界观。几年后，汤因比的著作在中国大量发行，王石一下子买了20套《历史研究》送给朋友，“我跟他们讲这本书怎么怎么好”。

还有一本史书也让王石找到审视中国历史的新视角，那就是朋友推荐的黄仁宇的《万历十五年》，王石说读它有一种“开明智”的感觉。“你会发现原来历史还可以这样看。比如海瑞，是个清官，不怕死。但是他的作为是不是就都是对的？因为他廉洁，有道德上的优势，所以一般不好反对他”，王石将读史的收获总结为教训、规律和灵感。历史和哲学是对人生的系统思考，通过它，企业家可以让自己的事业产生升华。

中国出版科学研究所曾经主持进行过一次“全国国民阅读调查”，其结果显示，我国人均每天读书时间不足15分钟。15分钟！这个数字多么令人震惊！而且这个数字里还包括了占总数约1/4的学生群体。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一位前任哈佛校长这样告诫他的学生："一个人，若是能养成每天读30分钟书的习惯，20年后，必定判若两人。"

读书破万卷，下笔如有神。每天抽出一点时间来读书，将为你今后的工作、生活带来精神上的极大丰收。

读书不是为了炫耀，也不是为了博闻强记，或许只为思考人生的价值，思考生命的意义；或许只为消遣时间，消遣生活……每天读书30分钟，不必当做任务，不必成为负累，只是一种习惯，因为习惯而习惯。每天读书30分钟，神清气爽，情怀无限。每天读书30分钟，改变生活，改变人生。

所有成功者，都是善于阅读者

一个年轻人，去拜访一个企业家——张董事长。这位张董事长不到60岁，却已拥有60亿元的身价。他从前是做汽车的，后来改做大型购物中心的代理，他的巨大成功也是从改行开始的。在他从事汽车行业时，他的资产大约是1亿元，但是从事大型购物中心之后，他的资产在几年时间内就高达60亿元。很多人都非常好奇，也非常吃惊，这位张董事长到底是如何在如此短的时间内赚取这么多财富的？他到底有什么我们一般人不知道的成功秘诀呢？

这个年轻人就是怀揣着这个目的来到张董事长的办公室。

董事长的办公室很大很气派，除了一张办公桌、几个沙发外，最显眼的是一排大大的书架，上面放满了各种中外书籍。而且在他的办公桌上，还摆着4本书。"都已经这么成功了，张董事长还在学习，他到底想赚多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

少钱啊！”年轻人心里想着。

“张董事长，很冒昧今天来打扰您。我和很多您的崇拜者一样，非常想知道，您到底是因为什么可以在短时间内赚得那么多金钱的呢？您是不是有什么秘诀呢？”年轻人问出了心中的疑问。

“其实，赚钱是很容易的事情。”张董事长笑了笑说，“我之所以今天会拥有这么多的资产，秘诀很简单，就是因为我不断地学习、不断地阅读。”

年轻人并不满意董事长给出的这个答案，因为很多成功者都会这么说。

张董事长解释说：“其实每个人的每一次大的成功，都是因为他把握住了一次机会。想来你也知道，在做大型购物中心之前，我只有1亿元。而与我竞争那个大型购物中心在台湾地区代理权的却是一家资产超过250亿元的食品公司。谁都知道，开一家大型购物中心，财力有多重要。250亿对1亿，谁更有优势显而易见。但是最终我却得到了这次机会，也因此才有了今天的财富。”

年轻人很好奇，就问张董事长：“1亿对250亿，如果是我，早就放弃了。您到底是如何做到的呢？难道就是靠您所说的学习和阅读？”

“没错！”董事长说，“这个厂商是一家来自荷兰的企业，总裁只有40几岁。我在跟他聊天的时候得知，他是个非常喜欢读书的人。多熟悉顾客的一种爱好，就多一次成功的机会。于是，我就和他聊阅读，聊得这个荷兰总裁越来越兴奋。后来我问他最喜欢读哪方面的书籍，他说他最喜欢研究中国古代哲学。正巧，我对老子及《道德经》有近30年的研究，于是两个人就谈起了《道德经》。谈到最后，那个荷兰总裁对我彻底地佩服了，决定拜我为义父。跟你签约的厂商都叫你爸爸了，合约签下来就不足

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为奇了吧！”

“假如你少读一本老子《道德经》，你就少赚59亿；你多读一本，你就多赚59亿，就这么简单！”张董事长接着说，“我这么说并不是叫你们都去读《道德经》。万一你遇到一个日本总裁，他读《论语》，你怎么办？所以，成功的秘诀就是不断地补充知识，也就是学习、学习，再学习。所有成功者，都是善于阅读者。只有你的知识丰富了，你成功的机会也就自然会比别人多了！”

阅读是一种可以相伴终生的好习惯，一旦拥有这个习惯，你会发现人生变得更加美妙，也更有意义。阅读可以提高一个人的修养，也可以增强一个人的竞争力。即使你不抱有这些功利的心态，开卷总是有益的，只要养成了阅读的习惯，就必将终生受益。

每天抽出一定的时间，坐下来，品品茶、读读书，“读一本好书就是与一个高尚的人交谈”，在不知不觉中提高了自己的文化品位。

所以，读书应该放轻松些。读书是在欣赏，是在休闲。所以没有必要挑那些晦涩难懂、品位高深得我们都看不懂的书去读，除非你感兴趣，要不然就丢掉它；读书也不必太沉重。不要为了读书而读书，也不一定非得制订什么读书计划。随心所欲，信手拈来。读书时多思考，有所感、有所悟就好。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

27

定4个短期目标，选1个核心目标

千万不要靠运气生活，一定要靠目标和计划生活。目标就像射击的靶子一样，清清楚楚地摆在那里。

人的一生当中，不能没有目标。就好像一位百发百中的神射手，如果他漫无目标地乱射，也无法赢得比赛。在人生的竞赛场上，没有明确目标的人，也不容易获得成功。正像一句古语所说："志不立，天下无可成之事。虽百工技艺，未有不本于志者。"我们周围的很多人，从智力、能力、信心、毅力上都差不多，结果却是有的人能成功，有的人一事无成。原因很简单，就在于那些成功了的人知道自己每一步到底要做什么。

马丁·路德·金因为"我有一个梦想"，而成为黑人的精神领袖，领导美国黑人为争取平等自由而斗争；袁隆平因为想"让天下人都有饭吃"，而成为"世界杂交水稻之父"，解决了中国粮食难题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在生活和工作中，明确自己的目标和方向是非常必要的。当你明确了人生目标，也就找到了奋斗的方向，你的潜力也才能得到充分发挥。更重要的是，你会知道该做什么，不该做什么；知道什么事情是重要的，什么事情是不重要的；知道什么知识需要掌握，什么知识不掌握也没关系。只有这样，你才能用自己的全部精力来达到你的目的，来实现你的梦想。

目标不正确再努力也没用

《天演论》的作者赫胥黎是英国著名博物学家，达尔文进化论最杰出的代表，自称为"达尔文的斗犬"。一次，他受邀在牛津大学举办了一次有关演化的演讲，主要讲述了宇宙中的自然力量与伦理中的人为力量相互激扬、相互制约、相互依存的问题。演讲完毕以后，他要赶去同一城市的另一个会场作演讲，这两个会场之间距离有些远，时间又快到了。所以赫胥黎非常着急，一边看着手表，一边冲出会场，拦住一辆出租车，连声说："快，快，快。"出租车司机一踩油门，风驰电掣般地蹿了出去。十几秒钟后，赫胥黎才想起来根本没有告诉司机自己要去哪。他哈哈大笑，轻轻一拍司机的肩膀说："老兄，你知道我去哪里啊？"

我们又何尝不是这样，没有目标，却依然很忙似的夜以继日地机械重复着每天的活动和工作。日复一日，年复一年，周而复始，从不问自己一声到底在做什么，也不知道自己的目标在哪里，即使再努力也没有用处。还有一些人，树立的目标太多太大，最终依然会一事无成。

一位青年大学生毕业后，曾豪情万丈地为自己树立了许多目标，可是几年下来，依然一事无成。他满怀烦恼地去找一位智者解惑。智者正

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在河边的小屋里读书，听完青年的烦恼，对他说："来，你先帮我烧壶开水！"

青年看见墙角放着一把极大的水壶，旁边是一个小火灶，可是没发现柴火，于是便出去找。他在外面拾了一些枯枝回来，装满一壶水，放在灶台上，在灶内放了些柴火便烧了起来。可是由于壶太大，那捆柴火烧尽了，水也没开。于是他只好又跑出去找柴火，等找到了足够的柴火回来，那壶水已经凉得差不多了。这回他学聪明了，没有急于点火，而是再次出去找了些柴火。由于柴火准备得足，水不一会儿就烧开了。

这时，智者问他："如果没有足够的柴火，你该怎样把水烧开？"青年想了一会儿，摇了摇头。

智者说："如果那样，你可以把壶里的水倒掉一些！"青年若有所思地点了点头。

智者接着说："你一开始踌躇满志，树立了太多的目标，就像这个大壶里装的水一样，而你又没有足够多的柴火，所以不能把水烧开。要想把水烧开，你或者倒出一些水，或者先去准备足够多的柴火！"青年顿时大悟。

回去后，青年把计划中所列的目标划掉了许多，只留下最近的几个，同时利用业余时间学习各种专业知识，几年后，他的目标基本上都实现了。

只有从最近的目标开始，一步步向前走才会成功。目标太远，万事挂怀，只会半途而废。

俗话说："一口吃不成胖子。"任何一个大目标都是无法一步达成的，如果分成若干个小目标，每完成一个都会有所鼓励，行动起来就会更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有信心和动力。同时当一个个小目标实现了，大目标自然就达成了。

就像跆拳道的分级一样，从易到难分成白、黄、绿、蓝、棕、红、黑七段，而每一段里又分成不同的分段。初学者从最简单的白段学起，过一段时间当通过该段的考核后，就可以升级。因为每个阶段的目标都不是很远，比较容易达到，学员们就容易坚持学下去。

我们的人生目标也是这样，要长短结合。今生今世，你想干什么？想成为什么样的人？想取得什么成就？想成为哪一专业的佼佼者？把这些问题确定之后，你的人生目标也就确定了。长期目标不需要定得太细致，只要能指明努力的方向、鼓舞斗志就可以了，最主要的就是短期目标。

10年、20年的计划太长，容易令人泄气。可以做一个以1年甚至1个月为期限的短期计划。可以详细地列出实现计划的步骤、方法与时间表，务必具体、切实、可行。认真地执行好一个个短期计划往往比制订长期计划更重要。

执行短期计划比制订长期计划更重要

索尼克（Sonic）是美国最成功的快餐店连锁企业之一，在美国全国经营和特许经营索尼克大型快餐连锁店。索尼克在美国位居第四位，市值超过4.5亿美元。领先于肯德基等其他大型快餐连锁企业。与麦当劳、肯德基相比，索尼克提供种类更多的食物、饮料和甜点。它的经营理念是“免下车”，你点完餐，索尼克的女服务员会踩着滑板车将食品、饮料送到你跟前。公司自1953年成立以来，一直在成功地开展经营活动，平均营业收入增长率是惊人的23.09%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，直到目前，索尼克只开了3700多家分店。这在连锁快餐行业是非常少见的。像肯德基餐厅，全球一共有分店30000家以上。2010年6月，仅在中国就开了3000家以上分店。麦当劳餐厅的分店也超过了30000家。

按照过去10年的财务业绩，很多人都追问索尼克的CEO克利夫·哈德森：为什么不像其他快餐店一样多开一些分店？为什么不在每个州甚至每个国家都开设分店？

“我们不缺钱，可以发展得更快些，” 哈德森说，“但是如果我们没有注意把每天的事情都做好，那么长期的发展远景就没有任何意义。对我们来说，更重要的是以能够赢利的方式发展，保证所有的合伙人都干得不错并尊重我们的品牌，同时培养适当类型的团队成员。从而我们可以继续发展，并且明智地在那些最赚钱的地方发展新分店。”

哈德森并没有给自己设定一个有关5年后他们将有多少家分店的时间表，他认为固定不变的长期计划就是在浪费时间。相反，他更注重如何正确地执行和实现短期计划。他们做了一些最基本的措施以达成短期目标：要求所有的餐馆集中采购以保证实现显著的成本节约和质量控制；实施了营销合作，对媒体广告提供财务保障；不断更新所有分店的外观；以及在整个连锁系统内提供标准的菜单。

哈德森知道，通过提高同一家分店的年销售额，耐心地以每年一两百家的速度增加分店的数量，保证每个供应商都成为有价值的合作伙伴，以及一如既往、坚定不移地执行和实现短期目标，那么他的公司就离实现全部经济潜力这个长期目标不远了。

赛仕公司的总裁吉姆·古德奈特也是这样，他从来不制订长期计划：“在技术行业，一切都变化得非常快。如果你固守5年计划，那么等到计划完成时，你的产品早就过时了。试想一下，如果我们对万维网或者无线

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

技术置之不理，那就等于自杀。

“我们的公司之所以发展得不错，其中的原因之一就是我们没有死抱着计划不放，而是坚持做好自己的事情并且竭尽全力干好。我们从来没有为了获得市场份额而去做疯狂的事情或做些勉强的事情。

“我们首先完成一个个短期目标，搞好自己的核心业务，然后再慢慢探索其他领域。如果我们受到束缚，必须要实现一个固定的5年计划，那么我们就丧失了创新意识、对顾客的承诺以及我们的竞争优势。”

实际上，像索尼克这样的公司每年能够实现两位数的收入增长，其中一个主要原因就是他们没有固定的长期计划。通过集中精力完成重要的短期目标，同时不断密切关注长期远景，这样的公司才能实现非凡的收入增长。

千万不要靠运气生活，一定要靠目标和计划生活。尤其是在职场上，你若没有一个奋斗目标，就不可能积极进取地往上爬，到最后只能沦为龙套，成为别人的牺牲品。

每一年年底的时候，写出明年想要达成的目标。先不要管它是主要还是次要，全写出来，有些人可能写了10条目标，有些人可能写了100条目标，都没关系。接下来，分析哪些目标是主要的，哪些是次要的。将所有的主要目标用红笔抄写在一张纸上，把剩余的次要目标用蓝笔写在另一张纸上。从主要目标中，选4个最重要、最想得到、最想完成的，当做自己明年一定要完成的短期目标。从中选1个作为核心目标，再将另外3个排列出优先顺序，列出一个详细的计划，定出具体的完成期限和时间表，这样会使你达成目标的概率大幅度地提升。

这4个短期目标最好分开、分阶段设置。具体说就是一个时期一个目

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

标，拉开时间距离。在你实现一个目标后，再去实现另一个目标，目标集中到一个焦点上才是上策。

目标要明确具体。目标就像射击的靶子一样，清清楚楚地摆在那里。干什么，干到什么程度，要有明确具体的要求。如果目标含糊不清，就起不到目标的作用。还可能造成假象，让自己以为有了抱负。你投入了时间、精力和资金，却起不到实现目标的作用，说不定几年过去之后，你还是一事无成。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

28

赚钱永远也不是你人生的第一目标

赚钱只是你成功的副产品。在你过度计较1元、2元钱时，你将失去更大的财富——再多金钱也无法买到的未来！

一个人生活的目标是什么？是钱吗？那么你得到之后，会更快乐吗？你的价值在哪里？

什么是成功？是否拥有了名利就算成功？可有多少人又被名利所累？

就像李开复所言：一个人的价值不是你拥有多少，而是你留下多少。我希望自己百年之后，我的墓志铭上，留下的是这样一段话：李开复（1961—20××），热心的教育者，经过写作、网络、演讲，他在中国崛起的时代帮助了众多青年学生，他们亲切地称呼他："开复老师！"

人生的目的不是钱，是体验人生，创造品牌。人生价值在于贡献和对他人的影响。想象两个世界：一个有你，一个没有你。想象一下自己的存

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在会使这个世界有什么不同。

对于金钱问题，很多人试图做富人做的事情，拥有富人拥有的东西。因此，他们购买看起来富丽堂皇的房屋，看起来昂贵的汽车，把孩子送到富人的孩子们才能去的学校。这种做法的结果只是导致他们更拼命地去工作，拥有更多的债务、更多的压力，而这又使他们更拼命地去工作……这不是真正的富人所做的事情。

当一个人赚够了钱而发现失去了人生目标时，才会意识到人生的价值。

赚钱不是人生唯一的目标

在美国，与“汽车大王”福特、“石油大王”洛克菲勒等大财阀的名字列在一起的，还有一个“钢铁大王”，他就是安德鲁·卡内基。卡内基钢铁公司因通过白手起家建成一个生产钢铁的大型钢铁联合企业而获得优势，且数十年保持世界最大钢铁厂的地位，几乎垄断了美国钢铁市场。卡内基与洛克菲勒、摩根并立，是当时美国经济界的三大巨头之一。安德鲁·卡内基33岁的时候，从不名一文的移民到堪称世界首富的“钢铁大王”。当别人问起他为什么能如此成功时，他回答说：“人生必须有目标，但赚钱是最坏的目标。我希望在直接的财富之外，每个人都会看到间接财富；在狭义的财富之外，每个人有胸襟见到广义的财富。如果你把赚钱当成人生的唯一目标，你只会沦为微不足道的小人物。”

接着，卡内基又讲了一个小故事：一年的夏天，天气特别炎热，一群铁路工人正在月台边的铁道上汗流浃背地工作着。这时，一列火车缓缓地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开了进来，打断了他们的工作。

火车停了下来，一节车厢的窗户打开了，车厢内的空调系统散发出阵阵冷气。这时有一个低沉、友善的声音从窗口传了出来："大卫，是你吗？"

大卫是这群工人的负责人，听见熟悉的声音，他高兴地回答说："是我，是吉姆啊！见到你真高兴。"

吉姆是这家铁路公司的总裁，两个人像多年没见的好朋友，非常开心地聊了一会儿。不久，火车继续起程，两人只好依依不舍地握手道别。

火车开远后，工人们立刻围住了大卫。他们非常好奇又羡慕地问大卫，为什么竟然会与公司总裁相识。大卫得意地说，20年前他和吉姆是同一天进入这家铁路公司上班，一起在这条铁路上工作的。

这时，有人开始调侃大卫，问他为什么现在仍在大太阳底下工作，而吉姆却成了铁路公司的总裁。

大卫怅然地说："那是因为，20年前我只是为了每小时1.75美元而工作，而吉姆却是为了这条铁路而工作。"

一个人对工作的态度，决定着这个人日后能否成功。就像安德鲁·卡内基所说的，赚钱是人生中最坏的目标。

当然，不把赚钱当成你的目标，并不是说我们的工作不需要金钱来维持，也不是说我们可以不靠金钱生存。而是我们应该提醒自己，我们的目标是工作的成就，而金钱只是工作的回报。

只要你能把眼光先放在间接财富上，知道追求理想更重于获得金钱，先累积间接财富，直接财富自然会源源不断地来到你身边。也就是说，当你知道追求的目标就在最高的地方，并朝着目标一步一步爬上去，认真扎实地累积你的每一步时，你就真正走在了成功的道路上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当然，钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。赚钱只是你成功的副产品。在你过度计较1元、2元钱时，你将失去更大的财富——再多金钱也无法买到的未来！

在工作中，如果你把你的注意力从未来转向金钱，你就会把薪水的多少当做工作的回报，你可能会变得富有，可以买那些看起来很富贵的东西。但是大多数情况下并非如此，你只会精疲力竭；如果你把注意力由未来转向金钱，你会失去工作时应有的敬业精神和为未来设想的内在补充，而变得更加急功近利，只想着如何获得金钱，忘记远大的理想。

马云有句名言：赚钱只是一个结果，它永远不会成为一个目的。而我们真正的目的是创办一家真正由中国人创办的、全世界感到骄傲的、伟大的公司。这就是我的理想，也是我们这一代人的理想！

以赚钱为目标永远成不了企业家

阿里巴巴，是中国最大的网络公司和世界第二大网络公司，是全球企业间（B2B）电子商务的著名品牌，是目前全球最大的网上交易市场和商务交流社区。良好的定位、稳固的结构、优秀的服务，使阿里巴巴成为全球首家拥有211万商人的电子商务网站，成为全球商人网络推广的首选网站，被商人们评为“最受欢迎的B2B网站”。

2003年5月，阿里巴巴投资一亿元建立个人网上贸易市场平台——淘宝网。2004年10月，阿里巴巴投资成立支付宝公司，面向中国电子商务市场推出基于中介的安全交易服务。

杰出的成绩使阿里巴巴受到各界人士的关注。WTO首任总干事萨瑟兰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出任阿里巴巴顾问，美国商务部、日本经济产业省、欧洲中小企业联合会等政府和民间机构均向本地企业推荐阿里巴巴。

阿里巴巴创始人、首席执行官马云被著名的“世界经济论坛”选为“未来领袖”、被美国亚洲商业协会选为“商业领袖”，是50年来第一位成为《福布斯》封面人物的中国企业家，并曾多次应邀为全球著名高等学府如麻省理工学院、沃顿商学院、哈佛大学讲学。

2001年，是所有从事互联网行业的人最难熬、最危险的冬天。互联网泡沫破裂以后，大批的互联网企业倒闭了。而2002年5月，马云却荣登日本最大的《日经》杂志封面人物，《日经》杂志高度评价阿里巴巴在中日贸易领域里的贡献：“阿里巴巴已达到收支平衡，成为整个互联网世界的骄傲。”

阿里巴巴是如何能在互联网的冬天刚刚结束之后就马上达到收支平衡并开始赢利的呢？据阿里巴巴的创始人、首席执行官马云介绍，2002年是阿里巴巴历史上最痛苦的一年。虽然这一年对所有风险投资公司和互联网公司而言，最重要的任务就是赢利。但马云在公司提到最多的一句话却是“活着”，他给全体员工定下的年度目标竟然是“赚1块钱”！马云解释说：“我们必须活下去，如果说要赚100万，我们谁都不知道该怎么赚，而赚1块钱的话，只要我们多做成一笔生意，为客户做得更好一点，让我们负担减轻一点，目标就能顺利实现。”

阿里巴巴2002年要为“赚1块钱而努力”，成为一家真正赚钱的网络公司。马云说：“为此，我们做了充分的准备，我们对服务与产品进行了全面的调整，加入世贸组织后，中国的服务业将是受冲击最大的行业之一，为此我们的服务要向国际水平的专业化、职业化看齐。同时根据市场情况，我们对产品也进行了全面整合，并首创了‘诚信商务社区’概念——从2002年3月开始，使用阿里巴巴网站的企业会员都要建立企业诚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信档案。这不仅为企业用户提供更安全的商务平台环境及更完善的商务服务，更为中国企业打造国际信誉品牌，进入国际市场铺平了道路。” 这一年，阿里巴巴的300多名员工都非常努力。为了给大家信心，马云说如果我们2002年赚了2块钱，就超过了董事会100%的希望值，赚3块钱就超过200%。在这种激励之下，大家不断努力，那一年阿里巴巴赚了数万美元，阿里巴巴绝处逢生。

在接受白岩松的采访时，马云说：“我想给年轻人一个建议，如果一个人脑子里想的是钱财，就永远不会成功，只有想着去帮助别人，去为社会创造财富，才会真正成功。”

一个优秀的企业，要以成为行业中的世界最顶尖为目标；一个成功的人，是为使命奋斗而非为金钱工作！

一个成功者的人生目的通常是超越自我，为大多数人贡献自己的力量。只要你能够成为这样的人，所有的好事也就会发生在你的身上。如果你想要得到一切最美好的事物，你就必须先把自己变成最好的人。在你成就梦想之时，你一定可以得到你所需要的任何东西，包括金钱。

不要把赚很多钱当做你人生最重要的目标。对待金钱，我们要既像朋友，又像陌生人。如果太执著于金钱，人生就会狭隘；如果用一种“坦然”的心态待之，那你的人生本身就已经拥有了金钱！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

29

把目标写下来，并每天大声念10遍

影响一个人潜意识最重要的，就是要不断地重复、重复再重复。随时随地不断地确认你的目标，心里总是想着你的目标，这样，你的目标终究会实现。

人的一生就像是一条在海洋中行驶的小船，设定明确的人生目标，就是为你这条船确定航行的目的地。如果它没有目标港，就注定只能漂泊在无尽的海洋中，即使经历再多的风浪，也只能东漂西荡，始终也不会到达最后的港湾。

一个人没有目标，就会像这条船一样，在做事时往往就犹豫不决。不论他有多么聪明，上过大学或研究生，也不管他是多么有经验，人生阅历多么丰富，只要缺乏了人生目标，就注定一生难成大事。可能要浪费你几年、几十年甚至一辈子的时光，等到你快离开这个世界的时候再醒悟过来，那就太晚了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们可以仔细分析一下每个成功者，你就会发现，他们之所以会成功，都有一个共同的特征，就是他们有明确的人生目标。像比尔·盖茨、李嘉诚、霍英东、王永庆……在他们很年轻的时候，就为自己制订了清晰明确的人生目标，并且为之奋斗，不达目的绝不罢休。

目标就是你内心真正想要的东西或希望达到的一种状态。需要注意的是，只有想法不算是目标。你一定要把这些想法写在纸上，并伴随着计划和行动。没有计划和行动就不算有目标。

有目标才能成功

有一位年轻人，名牌大学毕业已经4年了，他举止大方得体，人也聪明，至今未婚，但是在职业生涯上发生了问题。于是他来找拿破仑·希尔求助。

拿破仑·希尔先和年轻人聊了一会，从中了解了一下年轻人目前的工作情况、对事情的态度以及受到的教育和背景等。了解了这些之后，拿破仑·希尔对年轻人说："你来找我是想让我帮你换个工作，但是我首先得知道你喜欢哪种工作。"

"我自己也不知道喜欢做什么，"年轻人回答说，"这也是我来找你的目的。"

其实，这个问题在年轻人中非常普遍，尤其是刚毕业的学生。很多人都是误打误撞进入某个行业的，这显然不是一个好的求职方法。拿破仑·希尔说："现在替你接洽几个老板面谈，对你来说没有什么帮助。在不了解行业的具体情况之前，能找出适合自己的职业的机会不大。"所以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拿破仑·希尔告诉他，在找一项职业以前，一定要先深入了解那一行。

拿破仑·希尔继续解释："你现在的情形就像是跑到航空公司里说'给我一张机票'一样。除非你说出你的目的地，否则人家无法卖给你。现在也一样，除非我知道你的目标，否则无法帮你找工作。因为只有你自己才知道你的目的地。"

拿破仑·希尔接着说："这样吧，让我们换一个角度来考虑这个问题。想想你自己的计划，10年以后你希望自己成为什么样子？"

年轻人闭上眼睛，沉思了一会，然后说："嗯！我希望我的工作和别人一样，待遇很优厚，并且有一栋大房子。当然，我还没深入考虑过这些问题呢。"

拿破仑·希尔说："这些都还不够具体，以前没有深入考虑过这些问题，那现在开始认真想想吧！"

年轻人花了两小时来想这些问题，然后他说："我希望有一栋乡下别墅，房屋是白色圆柱构成的两层楼建筑。四周的土地用篱笆围起来，说不定还有一两个鱼池，因为我们夫妇俩都喜欢钓鱼。房子后面还要盖个都贝尔曼式的狗屋。我还要有一条长长的、弯曲的车道，两边树木林立。

"但是一间房屋不见得是一个可爱的家。为了使我们的房子不仅是个可以吃、住的地方，我还要尽量做些值得做的事，当然绝对不会背弃我们的信仰，从开始就要尽量参加教会活动。

"10年以后，我会有足够的金钱与能力供全家坐船环游世界，这一定要在孩子结婚独立以前早日实现。如果没有时间的话，就分成四五次做短期旅行，每年到不同的地区游览。当然，这些要看我的工作是不是很成功才能决定，所以要实现这些计划的话，必须加倍努力才行。"

接着他们又讨论各种职业目标，拿破仑·希尔让这名年轻人学到了人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生中最重要的一课：出发以前，要有目标。

在你计划你的未来时，也要这么做，不要害怕画蓝图。现代社会是用幻想的大小来衡量一个人的。一个人的成就多少比他原先的理想要小一点，所以计划你的未来时，眼光要远大些才好。

你一定要把目标详细地写在一个笔记本上。为什么一定要写下来呢？因为把目标写在笔记本上，你的大脑对这个目标的记忆力会比单纯的想象深刻得多，同时记在本上我们还可以经常看，时刻会提醒自己关注的目标。

你最好多花些钱买一个精致漂亮又质量好的“贵重”笔记本，这样你就不会把它当便宜货乱丢了。然后在上面清楚地记下你在 5 年之内想要实现的目标，并为之努力。

另外一点也很重要，就是要把目标每天大声念10遍。注意是要大声念出来，而不是在心里默念。美国钢铁大王卡内基曾经说过，他每天至少默念他的主要目标1000遍以上。

在你大声念自己的目标时，大脑便会记下你的目标，并会自动找出好的主意和方法让你实现目标。你的大脑思维会促使你去做成功的事情，不做也不行。等你的大脑和潜意识里有了成功的种子，你不想成功都难。

这就是自我暗示的力量。自我暗示就是把目标用强烈语气不断念出声音，告诉自己，让潜意识无法分辨真假，因此相信它。潜意识的力量比意识大 3 万倍以上，不断告诉自己某一件事，即使不是真的，最后自己也会相信。

影响一个人潜意识最重要的，就是要不断地重复、重复再重复。随时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随地不断地确认你的目标，心里总是想着你的目标，这样，你的目标终究会实现。

明确目标，并记录在一个本子上

美国著名的商业大学哈佛大学，在1979年对应届毕业生做了一个跟踪调查。在调查中，他们询问了所有的应届毕业生，看有多少人有明确的人生目标。结果显示，只有3%的人有明确的人生目标，并且写在了日记本上，他们把这些人列为第一组；另外有13%的人在脑子里有明确的人生目标，但没有写在纸上，他们把这些人列为第二组；其余84%的人都没有明确的人生目标，他们的想法是完成毕业典礼后先去度假放松一下，这些人被列为第三组。

10年后，哈佛大学又联系到当初的那些毕业生，做了一次新的调查，结果发现第二组的人，也就是那些有人生目标但没有写在纸上的毕业生，他们每个人的平均年收入是第三组，也就是那84%没有人生目标毕业生的两倍。而第一组的人，即那3%把明确人生目标写在日记本上的人，他们的年收入是第二组和第三组人的收入相加后的十倍。也就是说，如果那97%的人加起来一年挣1000万美元，那么这3%的人加起来的年收入超过了1亿。

那97%的毕业生看到这个结果后都大为吃惊，他们很后悔当初没能花点时间来确定自己的人生目标，并很清楚地写在日记本上。

哈佛大学的调查报告是一个特例，但足以表明一个规律：是否有明确的目标，与一个人的成功有非常重要的关系。在这个世界上，只有3%的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人有明确而清晰的人生目标，并时刻提醒着自己，所以他们可以在各个领域取得惊人的成功；另外有13%的人，有目标但有时清晰，有时模糊，有时记得，有时却会忽略，所以他们的成功会超出平常人的两倍甚至几倍；其他84%的人，都没有明确的人生目标，哪怕是模糊的，所以，这多数人的一生总是劳累的，得过且过的，当然也就没有太大的成就。

一个人要想取得大的成功，首先就要设定明确的人生目标，然后把它清楚地写在日记本上。只有这样才能每时每刻都提醒自己该做什么，才可以使一个人的财富成功超过平常人的十倍、百倍，甚至千万倍。

把目标写在笔记本上后，每天至少大声念10遍，你就会成功。每天如此，一个月后你就会形成习惯。心理学的一个统计数字表明，每个人做某件事，如果能坚持30天，每天都重复，那么30天后就会养成习惯，想忘也忘不掉，想停也停不住。当你每天都重复目标的时候，离实现这个目标就不远了。

重复这个动作，就是让你的大脑里和潜意识里种下成功的种子。就像农民种地一样，如果不先种下种子，就不可能有以后的开花结果和收获。人的成功，需要持久的刺激。你可以多制作一些可以帮助自己想起目标的提示性物品，比如某个成功者的照片，成功后想买的一所房子的图片，自己理想生活状况的描述等。把这些提示性物品放在你生活的每个空间、每个角落。当你在自己的身上、家里、工作的地方，甚至卫生间、每天刷牙洗脸的地方，都放上刺激自己成功的暗示性物品时，你的大脑就会不断收到刺激的信号，从而帮助你时刻提醒自己要努力去实现自己的目标。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30

立即行动！立即行动！！立即行动！！！

立即去做你应该做的事！只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路。

有人总结说，要判断一个人是否会成功，只需要看他走路的速度和力度。因为对于成功者来说，他们需要比别人“快三拍”。而那些走路速度快、力度强的人，都是沉稳而又干练的人，这种人成功的概率自然比较大。

我们都有这样的经历，什么事情只要你一拖延，就会总想拖延。而一旦你开始行动，通常都可以坚持到底。每天早上，从你睁开眼睛的那一刻开始，你就告诉自己要立即行动起来，让自己每件事都马上去做，你会发现，你一整天都会充满行动带来的充实的快感。

立刻行动不仅仅是一种良好的习惯和态度，也是每一个成功者共有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特质。21世纪是一个“快鱼吃慢鱼”的时代，对成功者来说，时间就是生命，时间就是效率，时间就是金钱，拖延一分钟，就会造成极大的浪费。成功者必定是立即行动者。只有立即行动，才能挤出比别人更多的时间；只有立即行动，才能在激烈的竞争中获得更为有利的位置；只有立即行动，才能比别人更早抓住机遇。

比尔·盖茨说：“想做的事情，就立刻去做！”第一步往往是最难迈出的一步，但同时也是最重要的一步，迈出了第一步就相当于成功了一半。不论你现在境况如何，只要你用积极的心态去面对，立刻行动，成功就将属于你！

立即行动才是成功的法则

有个落魄的中年人对人生充满了失望，于是他来到教堂祈祷：“上帝啊，生活太艰难了！请念在我多年来虔诚地敬畏您的分上，让我中一次彩票吧！”

过了几天，他又来到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，您就让我中次彩票大奖吧！我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次吧！”

每隔两三天他都会这样来到教堂祈祷，而且每次他的祷告词几乎都相同。如此周而复始，不间断地祈求着。

终于有一次，正当他跪在那里说：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？让我中次彩票吧！只要一次，让我解决生活中的所有困难，我愿终生奉献，专心侍奉您……”

就在这时，圣坛上空传来一阵宏伟庄严的声音：“我一直在垂听你的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

祷告。可是，最起码，你也该先去买一张彩票吧！”

空有梦想不去行动是没有任何实际意义的，立即行动才是成功的法则。下面是一封美国石油大王洛克菲勒写给孩子的信——现在就去做，也许我们能从中得到些启发。

机会是靠机会得来的。坏习惯能摆布我们，左右成败，它很容易养成，却很难伺候。

成功地将一个好主意付诸实践，比在家空想出一千个好主意要有价值得多。

我一直相信机会是靠机会得来的。再好的构想都有缺陷，即使是很普通的计划，如果确实执行并且继续发展，一定会比半途而废的好计划要好得多，因为前者会贯彻始终，后者却前功尽弃。所以我说，成功没有秘诀，要在人生中取得正面结果，有过人的聪明智慧、特别的才艺当然好，没有也无可厚非，只要肯积极行动，你就会越来越接近成功。

行动与充分准备其实可视为物体的两面。人生必须适可而止。作太多的准备却迟迟不去行动，最后只会徒然浪费时间。换句话说，事事必须有节制，我们不能落入不断演练、不断计划的圈套，而必须承认这个现实：不论计划有多周详，我们仍然不可能预测最后的解决方案。

一个人只有自己依靠自己，他才不会让自己失望，并能增加自己控制命运的机会。聪明人只会去促使事情发生。

人生中最令人感到挫折的，莫过于想做的事太多，结果不但没有足够的时间去做，反而想到每件事情的步骤繁多，而被做不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到的情绪所震慑，以致一事无成。我们必须承认，时间有限，任何人都无法做完所有的事情。聪明人知道：并非所有的行动都必然会产生好的结果，只有明智的行动才能带来有意义的结果。所以聪明人只会选择那些做了以后可以获得正面效果的工作，做那些可以完成最大目标的工作，而且专心致志，所以聪明人总能作出最有价值的贡献，并捞到很多好处。

要有现在就做的习惯，最重要的是要有积极主动的精神，戒除精神散漫的习惯，要决心做个主动的人，要勇于做事，不要等到万事俱备以后才去做，永远没有绝对完美的事。培养立即行动的习惯，不需要特殊的聪明智慧或专门的技巧，只需要努力耕耘，让好习惯在生活中开花结果即可。

下面这个场景恐怕很多人都遇到过：上班屡屡迟到，挨了不少领导批评。于是，你下定决心要克服睡懒觉的毛病，计划以后早上6点半准时起床。第二天，闹钟响了，但是你却还想再睡一会，于是你对自己说："今天就再多睡10分钟，最后一次，明天绝对按时起床。"于是，你关掉闹钟，翻身继续睡觉。直到再次醒来，突然发现马上就要迟到了，一边匆匆忙忙地爬起床，一边痛恨自己……

我们习惯于做事总往后拖延，总希望可以在正式行动之前，先让自己享受一下最后的安逸。而安逸之后又想继续安逸，这样直到期限到了行动还未开始。事实上，很多事情在没有开始就失败了，这就是拖延导致的后果。

还有一种拖延，不是为了享受最后的安逸，而是觉得条件还不齐全。这些人非要所有的事情都准备好了，才能开始。其实，很多时候并非条件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

完全不足，这些人要么是墨守成规、做事死板呆滞，要么就是给自己的懒惰找借口。在这种情况下，应该利用好已有的条件立即开始行动，一边行动，一边寻找或等待条件成熟或齐备。

那些习惯性拖延的人总能找到各种各样的理由和说辞来辩解自己为什么无法完成。很多人之所以会平庸一辈子，就是因为拖延。人生最昂贵的代价之一就是：凡事等待明天。明日复明日，明日何其多，我生待明日，万事成蹉跎。明天永远都不会来，因为来的时候已经是今天。只有今天，才是我们生命中最重要的一天；只有今天才是我们生命唯一可以把握的一天。

奇迹是留给行动中的人

1451年，哥伦布出生在热那亚的工人家庭，是信奉基督教的犹太人后裔。哥伦布还在求学的时候，就十分推崇曾在热那亚坐过牢的马可·波罗，立志要做一位航海家。长大后，他果然当上了舰长，成了一名技术娴熟的航海家。

当时，地圆说已经很盛行，只是理论上还不完备，很多人不相信。一次偶然的机会，他读到一本毕达哥拉斯的著作，哥伦布开始对地圆说深信不疑。经过很长时间的思索和研究后，他大胆地提出，如果地球真是圆的，西起大西洋是可以找到一条通往印度的切实可行的航海路线的。而且这条路线会比现有的航海路线短很多。

哥伦布坚决要把这种设想变成现实。于是，他开始向葡萄牙、西班牙、英国、法国等国国王请求资助，以实现他向西航行到达东方国家的计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

划，但都遭拒绝。

一次，在西班牙关于哥伦布计划的专门审查委员会上，一位委员问哥伦布：即使地球是圆的，向西航行可以到达东方，那么必定有一段航行是从地球下面向上爬坡，帆船怎么能爬上来呢？对于这个问题，平时滔滔不绝、口若悬河的哥伦布也只有语塞。许多有学识的大学教授和哲学家都嘲笑他。他们告诉哥伦布，地球不是圆的，而是平的，还好心地提醒他说，你要是一直向西航行，你的船将驶到地球的边缘而掉下去……这不是等于自杀吗？

屡屡遭到拒绝后，哥伦布并没有放弃他的信念，四处游说了十几年。终于工夫不负有心人，1492年，西班牙王后慧眼识英雄，她说服了国王，甚至要拿出自己的私房钱资助哥伦布，哥伦布的计划终于得以实施。

为难的是，水手们都怕死，没人愿意跟随他去，于是哥伦布鼓起勇气跑到海滨，捉住了几位水手，先向他们哀求，接着是劝告，最后用恫吓手段逼迫他们去。另外，他又请求女皇释放一些狱中的死囚，允许他们如果冒险成大事，就可以免罪恢复自由。

1492年8月，哥伦布率领三艘帆船，开始了一次划时代的航行。

他们一行人在浩瀚无垠的大西洋上航行了六七十天，也不见大陆的踪影，水手们都开始绝望了，他们要求返航，哥伦布兼用鼓励和高压两种手段，总算说服了船员。这时，哥伦布忽然发现有一群飞鸟向西南方向飞去，他知道海鸟总是飞向有食物和适于它们生活的地方，所以他猜测附近可能有陆地。于是他立即命令船队改变航向，紧跟着这群飞鸟。果然很快发现了美洲新大陆。

哥伦布最终成了英雄，从美洲带回了大量黄金珠宝，并得到了国王的奖赏，以新大陆的发现者而名垂千古，这一切都是行动的结果。一次行动

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

胜于百遍胡思乱想，成功者关键在于行动。如果哥伦布受到拒绝和阻力时就放弃，或者一直等到有人理解自己、支持自己的时候才开始，那他注定会错过很多东西，甚至可能会一生一事无成。

有很多员工就是等待“奇迹”发生的人，他们希望得到上司赏识，希望拿到高的工资，可是在工作中，遇事时却并没有什么切实有效的行动，办事马马虎虎，日子得过且过，遇到难题总是推托回避……奇迹怎么可能出现？

作为一名员工，我们需要记住：奇迹不会青睐一个没有行动和准备的人！行动是实现能力的最好证明，立即行动才是成功的法则！

遇到问题只是胡思乱想，而不去采取行动解决问题，问题就永远是问题。光有梦想是不够的，要想做成大事你必须有所行动！任何道路都是靠自己走出来的，而不是在梦中等来的。

立即去做你应该做的事！只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路。

立即行动！只有行动才会让你的梦想变成现实。

立即行动！只有行动才会让你超越对手，超越自己。

立即行动！

立即行动！！

立即行动！！！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

首先明确成功对你的意义，确立最重要的目标。

成功小贴士

从细微处开始改变：早晨出门时，等公车时，坐地铁时，打电话时，跟领导吃饭时，跟客户交谈时……不经意间，你就做到了！

观察周围的人做得好的地方：不要根据自己的喜好挑人，就算是敌人也有值得学习的地方。

准备一个成功日记本：记下一点一滴的改变，告诉自己，我今天很成功，慢慢地，你就会越来越成功。

一个月内以书中任意方式实践：注意，偶尔跳过也没关系，间隔一天也会很有效果。

成功四要则：积极主动、要事第一、有始有终、永不放弃。

看完本书，立即开始行动！

上架建议 成功/励志

ISBN 978-7-5382-9430-9



定价：28.00元